"十三五"普通高等教育本科规划教材
21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材



International Trade Theory and Practice (3rd Edition)

国际贸易理论与实务

（第3版）

缪东玲　主编









"十三五"普通高等教育本科规划教材
21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材



International Trade
Theory and Practice
(3rd Edition)

国际贸易理论与实务

（第3版）

主　编　缪东玲
副主编　龚　锋　夏合群　杜晓英

北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书系统地论述了国际贸易理论与实务。全书共 14 章，第 1 章为导论，着重介绍国际贸易的基本概念、分类、方式、产生、发展、特点、适用的法律与惯例及发展趋势。第 2 章至第 5 章为国际贸易理论与政策部分，主要研究国际贸易的产生、利益分配、调整和协调，以揭示国际间商品交换活动的成因、特点和规律。该部分的基本线索为：为什么要进行贸易(成因理论)、怎样进行贸易(调整理论)、如何协调贸易(协调理论)，然后阐述国际服务贸易和技术贸易。第 6 章至第 14 章为国际贸易实务部分，主要研究国际货物贸易的具体条件和过程。该部分以交易条件、交易程序为线索，对应介绍合同条款、合同程序：先阐述贸易术语，剖析进出口各个交易条件，详细说明如何确定交易标的、交货及办理运输和保险事宜、确定合同价格、支付货款、解决争议；再阐述如何订立和履行国际贸易合同。

本书结构严谨，资料充实，紧贴《2010 通则》《UCP600》《ISBP681》等国际贸易惯例和规则，考虑“上海自由贸易（实验）区”“一带一路”等背景，力求“风格创新、内容创新、案例教学、突出应用”。本书可作为高等院校国际贸易理论与实务或国际贸易课程的教学用书，也可供外贸工作者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易理论与实务/缪东玲主编. —3 版. —北京：北京大学出版社，2019.2

21 世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材

ISBN 978-7-301-29534-2

Ⅰ. ①国… Ⅱ. ①缪… Ⅲ. ①国际贸易理论—高等学校—教材②国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 Ⅳ. ①F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 097504 号

书　　名　国际贸易理论与实务（第 3 版）
GUOJI MAOYI LILUN YU SHIWU (DI-SAN BAN)
著作责任者　缪东玲　主编
策 划 编 辑　王显超
责 任 编 辑　翟　源
标 准 书 号　ISBN 978-7-301-29534-2
出 版 发 行　北京大学出版社
地　　址　北京市海淀区成府路 205 号　100871
网　　址　http://www.pup.cn　新浪微博：@北京大学出版社
电 子 信 箱　pup_6@163.com
电　　话　邮购部 010-62752015　发行部 010-62750672　编辑部 010-62750667
印 刷 者
经 销 者　新华书店
787 毫米×1092 毫米　16 开本　30.5 印张　723 千字
2007 年 9 月第 1 版　2011 年 6 月第 2 版
2019 年 2 月第 3 版　2019 年 2 月第 1 次印刷
定　　价　68.00 元

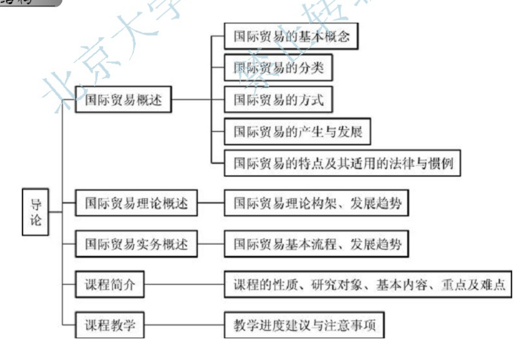
目　　录

第 1 章　导　　论

学习目标

知识目标	技能目标
掌握国际贸易的基本概念和分类	能够识别、解读国际贸易的基本概念和分类
识记国际贸易的方式	能够区分、选用各种国际贸易方式
了解国际贸易的产生与发展	能够初步认识国际贸易产生与发展的规律
了解课程的性质、研究对象、基本内容、重点及难点	可以根据课程的性质、研究对象、基本内容、重点及难点自主学习

知识结构





中国需要世界、世界需要中国

——国际贸易是各国交往的重要领域和平台

(1) 中国外贸发展举世瞩目。①规模扩大。1978—2016年，对外贸易额从206亿美元增加到36 849亿美元，年均增长15%。自新中国成立以来，我们相继用了23年、15年、16年使我国的对外贸易额依次跨上了百亿美元、千亿美元、万亿美元的大关，只用16年就走完了日本30年、德国25年、美国20年的路程！②地位上升，作为货物贸易大国的地位不断巩固。2009年中国超过德国成为世界第一出口大国，至2016年中国已经连续八年蝉联全球货物贸易第一大出口国和第二大进口国地位。③结构优化。1978—2006年，制成品出口比重从46%提高到94%，机电产品从3%提高到56%，高技术产品从不到1%提高到29%，这3个比重均超过发达国家平均水平。2016年，商品结构向价值链高端延伸，机电产品在出口中的占比为57.6%，钢材、原油、成品油、煤等产品出口比重下降；国际市场结构更加多元，发展中经济体和新兴市场、“一带一路”沿线国家占中国出口的比重分别达到45.6%和27.7%；国内区域布局更加均衡，中西部地区占全国外贸出口的比重达到15.2%；经营主体活力增强，民营企业成为外贸发展的重要力量，在出口中的比重首次超过外资企业，达到46%；贸易方式进一步优化，一般贸易快速发展，占出口的比重提高到53.8%。④贡献提高。1978—2006年，占世界贸易比重从0.8%提高到6.7%，对世界贸易贡献从不到1%扩大到11%，成为美国第三、欧盟和日本第二、东盟第一大贸易伙伴，使中国需要世界、世界需要中国真正变成了现实。中国外贸发展惠及全球。“中国制造”增加了全球消费者福利，“中国市场”带动了世界各国经济发展。2015年，外贸对中国经济增长的贡献率约为12.3%。2016年，外贸税收占全国税收的18%，外贸就业人数超过1.8亿。2016年，中国外贸回稳向好：外贸竞争新优势正在逐步形成，外贸发展新动能正在不断积聚，外贸发展的制度环境不断优化。跨境电子商务、市场采购贸易等新业态快速增长，有效满足甚至创造了市场需求，成为外贸新的增长点。

资料来源：杨正位，桑倞，王家宝．中国外贸成功之路．国际贸易论坛，2007 (1)：8－11和http://images.mofcom.gov.cn/zhs/201711/20171121142250814.pdf，2017－11－06

(2) 2013年9月7日，习近平主席提出共建“丝绸之路经济带”的倡议；10月3日，习近平主席在印度尼西亚国会发表演讲，提出共同建设“21世纪海上丝绸之路”。从出台《丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路建设战略规划》到发布《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，从设立丝路基金到成立亚洲基础设施投资银行（亚投行），从推进“一带一路”建设工作座谈会到“一带一路”国际合作高峰论坛……一个个愿景逐步实现。亚投行成员已达77个；400亿美元的丝路基金已开始项目投资；中国已与40余个国家和国际组织签署50余份“一带一路”相关合作协议，与20多个国家开展国际能源合作；中国企业对沿线国家投资达600多亿美元；从中老铁路、中泰铁路，到巴基斯坦瓜达尔港、斯里兰卡科伦坡港口城；从孟加拉国帕德玛大桥、中缅油气管道项目，到中国—白俄罗斯工业园、中哈霍尔果斯国际边境合作中心……一个个成果正在惠及世界。

资料来源：中国一带一路网 https://www.yidaiyilu.gov.cn/xwzx/gnxw/13161.htm 和 https://www.yidaiyilu.gov.cn/xwzx/roll/13158.htm，2017－05－14

(3) 2017年5月14日，习近平主席在“一带一路”国际合作高峰论坛上宣布，中国将从2018年起举办中国国际进口博览会。举办中国国际进口博览会是中国主动向世界开放市场的重大举措，也是中国外贸转型升级的一个重要标志。从1957年举办第一届中国出口商品交易会，到2007年中国出口商品交易会更名为中国进出口商品交易会、由单一出口平台转变为进出口双向交易平台，再到2018年举办首届中国国际进口博览会，中国外贸政策从出口导向朝着注重进出口平衡发展的方向转变。

资料来源：中国对外贸易形势报告（2017年秋季）的专栏三，2017－11－06

点评：类似的例子不胜枚举。国际贸易已成为世界各国政治、经济、文化交往的重要领域和平台，成

为人们社会经济生活中须臾不能缺失的内容。中国正发挥着前所未有的国际影响力，同其他国家和地区间的贸易交往进一步扩大，因此，掌握国际贸易知识和技能是非常必要的。

讨论题：什么是国际贸易？如何衡量国际贸易的规模、结构和流向？

1.1 国际贸易概述

1.1.1 国际贸易的基本概念

1. 对外贸易、国际贸易与世界贸易

对外贸易（Foreign Trade）是指一个特定的国家（地区）与其他国家（地区）之间的商品交换活动，又称国外贸易（External Trade）、进出口贸易（Import and Export Trade）或输入/输出贸易。在某些海岛国家（地区）以及对外贸易活动主要依靠海运的国家，如英国、日本等，也把对外贸易称为海外贸易（Oversea Trade）。

国际贸易（International Trade）是指世界各国（地区）之间的商品交换活动，也是各国（地区）经济在国际分工的基础上相互联系的主要表现形式，在一定程度上反映了经济全球化的发展趋势。



提示

判断"国际性"的标准包括营业地标准、国籍标准、交易行为标准等，其中，常用的是营业地标准。《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）第1条第（1）款规定"本公约适用于营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物销售合同"，即《公约》对货物贸易是否具有"国际性"的判断标准是营业地标准，即以交易双方营业地处于不同国家为标准。中国也采用营业地标准。

除非特别说明，国际贸易中的地区指的是单独关税区。

为了叙述方便，下文中将"国家（或地区）"简称为"国家"，将"一国（或地区）"简称为"一国"。

对外贸易与国际贸易的视角和范围不同，两者既有联系又有区别。对外贸易＝出口贸易＋进口贸易，国际贸易＝∑各国（地区）的出口贸易或进口贸易。但国际贸易作为一个客观存在的整体，有其独特的矛盾与运动规律，有些国际范围内的综合性问题，如国际分工、商品的国际价值、国际市场等，则不能从单个国家或地区的角度得到说明。

商品包括有形的货物和无形的服务和技术。广义国际贸易/对外贸易包括货物贸易、服务贸易和技术贸易；狭义国际贸易/对外贸易仅指货物贸易。



阅读案例 1-1

明确标准，正确判断贸易的"国际性"

【案情简介】

德国A公司在中国北京设立了一个分公司B，在中国香港地区设立了一个分公司C。中国D公司与A公司签订了一份加工合同，合同规定：D从A购买机器设备，从C购买原材

料并加工为成品，由B负责将D加工后的成品回购，再转卖给A，最后由A公司在国际市场上销售。

【案例点评】

《公约》对货物贸易是否具有“国际性”的判断标准是“营业地标准”。德国和中国都是《公约》的缔约国。本案例中A公司的营业地在德国，B公司和D公司的营业地在中国，C公司的营业地在中国香港地区。因此，具有“国际性”的是：D公司与A公司签订的加工合同；D公司从A公司购买机器设备；D公司从C公司购买原材料；B公司将加工后的成品转卖给A公司；A公司在国际市场上销售成品。

世界贸易（World Trade）泛指世界所有国家和地区的贸易活动，并在这个意义上与国际贸易是同一个概念。如果世界贸易泛指国际贸易（International Trade）和国内贸易（Domestic Trade）的总和，则世界贸易与国际贸易不是同一个概念。



除非特别说明，本书的世界贸易与国际贸易是同一个概念。

2. 对外贸易额与国际贸易额

对外贸易额（Value of Foreign Trade），又称对外贸易值、进出口贸易总额，是以金额表示的一国对外贸易总量。一定时期内一国从国外进口商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。对外贸易额＝进口总额＋出口总额。

国际贸易额（Value of International Trade），又称国际贸易值，是以金额表示的世界各国和地区的贸易总量。国际进口贸易总额＝$\sum$各国（地区）的进口总额。国际出口贸易总额＝$\sum$各国（地区）的出口总额。



与对外贸易额不同，如果把国际进口贸易总额与国际出口贸易总额相加作为国际贸易额，不仅会出现重复计算，而且没有任何独立的经济意义。

从世界范围看，一国的出口就是另一国的进口，国际进口贸易总额理应等于国际出口贸易总额。但是，由于各国一般都按FOB价（即装运港船上交货价）计算货物贸易出口额，按CIF价（即成本、保险费加运费价，CIF价＝FOB价＋保险费＋运费）计算货物贸易进口额，因此，国际货物贸易出口总额往往小于国际货物贸易进口总额。另外，保险费和运费应该算作服务贸易收入。因此，国际货物贸易额一般是指国际货物贸易出口总额。

贸易额是反映贸易规模的重要指标之一。例如，据世界贸易组织（WTO）统计，2008年，美国货物贸易总额为34 569亿美元，德国为26 657亿美元，中国为25 608亿美元。由此得知，美国排名世界第一，其贸易额约为中国的1.35倍。

3. 对外贸易量与国际贸易量

对外贸易量（Quantum of Foreign Trade）/国际贸易量（Quantum of International Trade）是按不变价格计算的对外贸易额/国际贸易额。



提示

$$贸易量=(贸易额/价格指数)\times 100$$

贸易量消除了物价和币值变动的影响，单纯反映量的变化，贸易量比贸易额更能确切地反映贸易的实际规模。

4. 贸易差额

贸易差额（Balance of Trade）是指一个国家在一定时期内（通常为1年）出口贸易总额与进口贸易总额的差额，是衡量一个国家对外贸易、经济和国际收支状况的重要指标。



提示

当出口总额大于进口总额时，称为贸易顺差、贸易盈余、出超或贸易黑字；当出口总额小于进口总额时，称为贸易逆差、贸易亏损、入超或贸易赤字。当出口总额与进口总额相等时，则称为贸易平衡。

一国在一定时期内的贸易表现为顺差还是逆差，主要取决于其进出口的商品种类、数量、价格水平以及当时的国际经济形势。

5. 贸易条件

（1）净贸易条件。

净贸易条件，也称为商品贸易条件（Commodity Terms of Trade，TOT_N），是指一个国家在一定时期内的出口与进口的交换比价。由于一个国家的进出口商品种类繁多，难以直接用进出口商品的价格比较，因此，人们通常用一个国家在一定时期（如1年）内的出口商品价格指数同进口商品价格指数对比进行计算。其公式为

$$TOT_N=(P_X/P_M)\cdot 100$$

式中：TOT_N——净贸易条件；

P_X——出口价格指数；

P_M——进口价格指数。

（2）收入贸易条件。

收入贸易条件（Income Terms of Trade，TOT_Y）是在净贸易条件的基础上，把贸易量考虑进来，也可以理解为用出口总收入除以进口价格指数。它将一国以出口为基础的进口商品的能力数量化，而不仅仅体现出口与进口之间的价格关系。其公式为

$$TOT_Y=(P_X/P_M)\cdot Q_X$$

式中：TOT_Y——收入贸易条件；

Q_X——出口数量指数。

（3）单项因素贸易条件。

单项因素贸易条件（Single Factorial Terms of Trade，TOT_{SF}）是在净贸易条件基础上，考虑出口商品劳动生产率提高或降低后贸易条件的变化。其公式为

$$TOT_{SF}=(P_X/P_M)\cdot Z_X$$

式中：TOT_{SF}——单项因素贸易条件；

Z_X——出口商品劳动生产率指数。

如果 TOT_{SF} 上升了，其经济学意义就是在出口商品的生产中，每一既定单位的劳动投入所能获得的进口数量更多了。由于生产率一般都有上升趋势，因此对给定国家而言，TOT_{SF} 总是比 TOT_N 表现出对经济更有利的趋势。

（4）双项因素贸易条件。

双项因素贸易条件（Double Factorial Terms of Trade，TOT_{DF}）是在净贸易条件基础上，同时考虑出口商品劳动生产率和进口商品劳动生产率的变化。其公式为

$$TOT_{DF}=(P_X/P_M)\cdot(Z_X/Z_M)\cdot 100$$

式中：TOT_{DF}——双项因素贸易条件；

Z_M——进口商品劳动生产率指数。

如果 TOT_{DF} 上升了，其经济学意义就是本国出口行业中一定数量的生产要素的投入使用，可换取更多数量的贸易伙伴国出口行业的生产要素的投入使用。



提示

如果贸易条件指数大于100，表明贸易条件改善；如果贸易条件指数小于100，则视为贸易条件恶化；如果贸易条件指数等于100，则表明贸易条件没有变化。

贸易条件指数可以揭示一个经济体参与国际分工和国际贸易的处境，但能力有限。



阅读案例 1-2

贸易条件的启示

【案情简介】

A国以1980年为基期，得出2000年的出口价格下降5%，进口价格上升10%，出口数量上升20%，出口商品劳动生产率上升30%，进口商品劳动生产率上升5%。那么，$TOT_N=(95/110)\times100=86.36$；$TOT_Y=(95/110)\times120=103.63$；$TOT_{SF}=(95/110)\times130=112.27$；$TOT_{DF}=(95/110)\times(130/105)\times100=106.92$。

结论：A国净贸易条件恶化13.64%，收入贸易条件改善3.63%，单项因素贸易条件改善12.27%，双项因素贸易条件改善6.92%。

【案例启示】

改善一国贸易条件的思路包括提高出口商品相对价格、增加出口量、提高出口商品相对劳动生产率。

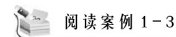
6. 对外贸易依存度

对外贸易依存度（Degree of Dependence on Foreign Trade），简称外贸依存度，又称外贸系数。它是指一定时期内一国对外贸易额在其国民生产总值（GNP）或国内生产总值（GDP，1990年以后多用GDP）中所占的比重。它主要用于反映一国对外贸易在国民经济中的地位、同其他国家经贸联系的密切程度以及该国参与国际分工的广度和深度。

$$对外贸易依存度=(X+M)/GDP\times 100\%$$
$$出口贸易依存度=X/GDP\times 100\%$$
$$进口贸易依存度=M/GDP\times 100\%$$

式中：X——出口贸易额；

M——进口贸易额。



阅读案例 1-3

对外贸易依存度的启示

【案情简介】

随着国际分工深化、贸易自由化程度的提高，各国贸易依存度普遍提高。例如，1997 年的贸易依存度：美国 25%，德国 47%，荷兰 101%，新加坡 358%，中国 36.2%；2000 年的贸易依存度：美国 26.2%，德国 68.7%，法国 54.26%，英国 56.4%，中国 43.9%，日本 20.26%。

世界各国以 GDP 规模划分，可粗略地分成大国经济和小国经济。一般来说，小国经济的人口、疆域、资源等较少，通常采取外向型经济发展战略，因此受外部市场和外部资金的影响，其外贸依存度很高，例如，新加坡、韩国、马来西亚等国的外贸依存度较高，最为典型的是新加坡，1980 年外贸依存度是 439%，此后虽有所下降，但 2001 年仍为 324%。而大国的经济也因其人口资源拥有的多寡而异，如英国、德国、法国等经济规模较大但国内资源有限的发达国家，其外贸依存度也较高，一般为 60%左右。而美国这样的大国，拥有较广阔的国内市场，内需较大，其贸易依存度随着贸易自由化的提高而有所上升，但程度相对较低。

改革开放以来，中国的外贸依存度基本上是不断上升的，1978 年 9.8%，1989 年 24.9%，1997 年 36.2%，1999 年 36.4%，2000 年 43.9%，2002 年 50.1%，2003 年 60%，2004 年 70%，2006 年 66.9%，2007 年 66.2%，2008 年 59.2%。同时我国的服务贸易依存度与货物贸易依存度之间的差距在日益缩小。考虑到我国加工贸易的急剧扩大、GDP 结构差异、汇率和通货膨胀率等因素，我国的实际外贸依存度并不高。

【案例启示】

外贸依存度受一国经济规模、地理位置、自然禀赋、技术发展水平以及所采取的对外经贸政策等诸多因素的影响，其高低不能一概而论。

7. 对外贸易结构/国际贸易结构

对外贸易结构（Structure of Foreign Trade）/国际贸易结构（Structure of International Trade）是指构成对外贸易活动/国际贸易活动的要素之间的比例关系及其相互联系。它包括对外贸易主体之间、客体之间、主体和客体之间的比例关系。主要表现为以下几方面。

（1）对外贸易商品结构/国际贸易商品结构。

对外贸易商品结构（Commodities Composition of Foreign Trade）/国际贸易商品结构（Commodities Composition of International Trade）是指各类商品贸易在一国对外贸易或国际贸易中所占的比重。2016 年中国货物对外贸易的商品结构见表 1-1。



表 1-1 2016 年中国货物对外贸易的商品结构（按 SITC Rev. 4 分类）

商品构成	出口			进口		
	金额/亿美元	比上年增减/%	占比/%	金额/亿美元	比上年增减/%	占比/%
总值	20 981.5	−7.77	100	15 874.2	−5.62	100
（一）初级产品	1 050.7	1.05	5.01	4 401.6	−6.94	27.73
0 类 食品及活动物	610.5	4.97	2.91	491.4	−2.69	3.1
1 类 饮料及烟类	35.4	6.95	0.17	60.9	5.55	0.38
2 类 非食用原料（燃料除外）	130.8	−6.03	0.62	2 019.1	−4.06	12.72
3 类 矿物原料、润滑油及有关原料	268.4	−3.94	1.28	1 762.8	−11.33	11.1
4 类 动植物油、脂及蜡	5.6	−12.5	0.03	67.3	−10.03	0.42
（二）工业制品	19 930.8	−8.19	94.99	11 472.6	−5.1	72.27
5 类 化学成分及有关产品	1 218.9	−5.95	5.81	1 640.1	−4.27	10.33
6 类 按原料分类的制成品	3 512	−10.25	16.74	1 218.5	−8.6	7.68
7 类 机械及运输设备	9 845.1	−7.07	46.92	6 579.4	−3.73	41.45
8 类 杂项制品	5 296.2	−9.95	25.24	1 260.1	−6.48	7.94
9 类 未分类的其他商品	58.6	138.21	0.28	774.5	−10.08	4.88

资料来源：根据商务部综合司网站的数据整理 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab02.pdf 和 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab03.pdf

（2）对外贸易/国际贸易区域结构。

对外贸易区域结构（Region Structure of Foreign Trade）包括外部区域结构和内部区域结构两部分：①对外贸易外部区域结构，又称为对外贸易国别（地区）分布（Foreign Trade by Region）或对外贸易地理方向（Direction of Foreign Trade），表示一定时期内（通常为一年）各国、各个国家集团、世界各洲在一国对外贸易中所占的比重或地位。它指明一国的出口商品流向和进口商品来源，反映该国同世界各国和各地区的经济贸易联系的程度。该指标通常受经济互补性、国际分工形式和贸易政策的影响。②对外贸易内部区域结构即国内地区结构，又称为国内地区分布。中国的对外贸易内部区域结构是指我国东、中、西部和东北四大地区或国内各省、市、自治区在中国对外贸易中的比重。它是一定时期内（通常为 1 年）各地区经济技术发展水平和对外开放程度的重要表现。

国际贸易区域结构（Region Structure of International Trade），又称国际贸易地区分布（International Trade by Region）或国际贸易地理方向（Direction of International Trade），是指一定时期内（通常为 1 年）各国、各个国家集团、世界各洲在国际贸易中所占的地位，即世界贸易的国别分布和洲别分布状况。例如，2014 年，位列世界货物贸易出口额前三名的是中国、美国、德国，占比依次为 12.3%、8.5%、7.9%。

(3) 对外贸易/国际贸易方式结构。

除了逐笔售定(单边出口或单边进口)贸易方式外,必要时还可以采用经销、代理、寄售、展卖拍卖、招标与投标、对销贸易、加工贸易、租赁贸易等贸易方式(详见 1.1.3 节)。

对外贸易/国际贸易方式结构是指各种贸易方式在一国对外贸易/国际贸易方式中所在的比重或地位及其相互关系。

(4) 对外贸易/国际贸易模式结构。

对外贸易/国际贸易模式结构主要是指产业间贸易和产业内贸易在一国对外贸易/国际贸易模式中所占的比重或地位及其相互关系。


提示

对外贸易结构或国际贸易结构可反映出一国或世界的经济发展水平、产业结构状况和第三产业发展水平等。

1.1.2 国际贸易的分类

1. *按商品形态分类:有形贸易和无形贸易*

有形贸易(Visible/Tangible Trade)是指物质商品的进出口,即货物贸易(Commodity/Goods Trade)。


提示

世界市场上的物质商品种类很多,为了统计、对比和其他业务的方便,联合国曾于 1950 年编制了《国际贸易标准分类》(Standard International Trade Classification, SITC)。根据 SITC 第 4 修订本,国际贸易中的物质商品分为 10 大类(见表 1-1)、63 章、223 组、786 个分组和 1 924 个项目。除非特别说明,商务部等中国官方机构和不少著作所称的"商品贸易"实际上指的是"货物贸易"。

无形贸易(Invisible/Intangible Trade)是指非实物商品的贸易,包括服务贸易(Service Trade)和技术贸易(Technology Trade)。


提示

《服务贸易总协定》(GATS)将服务贸易分为商业、通信、建筑及工程、销售、教育、环境、金融、健康与社会、旅游、文化与体育、运输业及其他等 12 大类 155 个项目,其提供方式包括过境交付、境外消费、商业存在、自然人流动 4 种。

"货物贸易"与服务贸易的比较见表 1-2。有时二者的界限很模糊,例如,光盘是有形产品,但就其性质而言,应该是服务产品(服务产品有形化)。



表 1-2 货物贸易与服务贸易的比较

比较项目	货物贸易	服务贸易
监管	经过海关手续，监管手段主要是关税、许可证、配额等	不经过海关手续，监管手段主要是国家法律法规等
是否列入海关统计	列入	不列入
是否列入国际收支	列入	列入
生产、交易、消费	往往分离	往往不分离，生产、交易、消费具有直接的同一性，同时进行，不用储存

2. 按商品流向分类：出口贸易、进口贸易和过境贸易

出口贸易（Export Trade）又称输出贸易，指一国将自己生产或加工的商品输往国外市场销售。从国外输入的商品，既未在本国消费，又未经加工而再出口，称为复出口、再出口或再输出（Re-export Trade）。

进口贸易（Import Trade）又称输入贸易，指一国从国外市场购进外国商品在本国市场销售。输往国外的商品未经加工又输入本国，称为复进口、再进口或再输入（Re-import Trade）。

过境贸易（Transit Trade）又称通过贸易，指某种商品从甲国经乙国向丙国输送销售，对乙国来说，是过境贸易。这既不是乙国进口，也不是乙国出口，仅是商品过境而已。

3. 按商品交换关系分类：直接贸易、间接贸易和转口贸易

直接贸易（Direct Trade）是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为，没有第三国参与。其中，对生产国而言，是直接出口，对消费国而言，是直接进口。

间接贸易（Indirect Trade）是指商品生产国与商品消费国之间没有直接发生贸易关系，而是通过第三国买卖商品的行为。对生产国来说是间接出口，对消费国来说是间接进口。在一些发展中国家，进出口贸易受外资控制，也称间接贸易。

转口贸易（Entrepot Trade）是间接贸易的主要表现形式。商品生产国与商品消费国通过第三国进行贸易，对第三国来说就是转口贸易。转口贸易货物可从生产国向消费国直接运输，也可通过第三国间接运输。从事转口贸易的大多是地理位置优越、运输便利、贸易限制较少的国家或地区，如伦敦、鹿特丹、新加坡和中国香港地区等。

4. 按贸易国家记录和编制进出口的统计标准分类：总贸易和专门贸易

总贸易体系（General Trade System）又称为一般贸易体系，是指以国境作为划分和统计进出口的标准。凡进入国境的外购商品一律列为进口；凡离开国境的外销商品一律列为出口。前者为总进口（General Import），后者为总出口（General Export）。总进口＋总出口＝总贸易（General Trade）。目前，采用总贸易体系的国家（地区）约 90 个，包括中国、日本、英国、美国、加拿大、澳大利亚等。

专门贸易体系（Special Trade System）又称为特殊贸易体系，是指以关境作为划分和统计进出口的标准。当外国商品进入国境后，如果暂时存放在保税区，不进入关境，则这些商品一

律不列为进口。只有从外国进入关境的商品，以及从保税区提出后进入关境的商品，才列为进口，称作专门进口（Special Import）。与此相反，从国内运出关境的商品，即使没有运出国境，也列为专门出口（Special Export）。专门进口＋专门出口＝专门贸易（Special Trade）。目前，采用专门贸易体系的国家（地区）约80个，包括意大利、法国、德国、瑞士等。



提示

关境（Customs Territory）是一个国家海关法则全部生效的领域。一般来说，关境与国境是一致的，多数国家的海关都设置在国境上。像中国这样设有保税区或自由贸易区的国家，其国境大于关境。缔结关税同盟的国家，其共同关境大于其各自的国境。

5. 按清偿工具分类：自由结汇贸易和易货贸易

自由结汇贸易（Free-Liquidation Trade）又称现汇贸易，是指以货币作为清偿工具的国际贸易。作为清偿工具的货币主要有美元、欧元、日元、英镑等。世界上大多数国家都采用自由结汇贸易方式。

易货贸易（Barter Trade）又称换货贸易，是指以经过计价的货物作为清偿工具的国际贸易。易货贸易的特点是进口与出口直接联系，贸易双方有进有出，互换货物品种相当、总金额相等。

6. 按经济发展水平分类：水平贸易和垂直贸易

水平贸易（Horizontal Trade）是指经济发展水平比较接近的国家之间开展的贸易活动。

垂直贸易（Vertical Trade）是指经济发展水平不同的国家之间开展的贸易活动。

7. 按交易手段分类：单证贸易和无纸贸易

单证贸易（Trade with Documents）是指以纸面单证为基本手段的贸易。这是一种传统的交易方式，目前大部分贸易仍采用此手段。

无纸贸易（Trade without Documents）是指以电子数据交换（Electronic Data Interchange，EDI）为内容的贸易。这是一种现代化交易手段，代表国际贸易交易方式和手段的发展趋势。

1.1.3 国际贸易的方式

1. 经销

经销（Distribution）是指出口供货商与国外经销商达成协议，在规定的地区和期限内，由经销商销售供货商提供的指定商品的贸易方式。与逐笔售定相比，供货商与经销商通过订立经销协议建立了一种长期稳定的购销关系。按照经销商权限的不同，经销分为两种：一般经销，亦称为定销；包销（Exclusive Sales），也称独家经销（Sole Distribution）。



提示

定销和包销的异同见表1-3。采用包销方式时，要注意避免包销商“包而不销”给自己造成损失。定销常被用作挑选包销商的过渡手段。



表 1-3　定销和包销的异同

比较项目	定　　销	包　　销
当事人及其关系	供货商与定销商，售定性质的长期买卖关系	供货商与包销商，售定性质的长期买卖关系
经销商风险	定销商必须自垫资金购买供货商的货物，取得商品的所有权，自行销售，自担风险，自负盈亏	包销商必须自垫资金购买供货商的货物，取得商品的所有权，自行销售，自担风险，自负盈亏
专营权	定销商不享有专营权	包销商享有独家经营权
垄断	可防止出现垄断。供货商可在支付条件上给予定销商优惠待遇。在调动定销商的推销积极性方面效果较差	容易出现垄断。在调动包销商的推销积极性方面效果较好

2. 代理

代理（Agency）是指代理（Agent）按照本人（Principal）的授权，代表本人与第三人订立合同或作其他法律行为，而由本人直接享有由此而产生的权利与承担相应的义务。按照行业性质和职责，代理可以分为销售代理、购货代理和货运代理、保险代理、报关代理等。国际贸易中最常见的是销售代理。

根据委托人授予代理人的经营权限，可以将销售代理人分为总代理（General Agent）、独家代理（Sole Agent）和一般代理（也称为佣金代理，Commission Agent）三类（表 1-4）。

表 1-4　总代理、独家代理和一般代理的异同

比较项目	总　代　理	独家代理	一般代理
代理人权利	享有权利最大，类似于委托人在指定区域的全权代表。可以代表委托人进行商务活动和一些非商务活动。可以指派分代理	享有权利较大。可以代表委托人进行商务活动，不可以代表委托人从事非商务活动。不可以指派分代理	享有权利最小。可以代表委托人进行商务活动，不可以代表委托人从事非商务活动。不可以指派分代理
专营权	代理人享受专营权。 委托人不再直接向该地区销售，也不再在该地区指定任何其他代理人，该地区内其他中间商需要向总代理购买指定商品。即使委托人因特殊需要直接同该地区的个别客户进行了交易，一般也须向总代理支付佣金	代理人享受专营权。 委托人不再直接向该地区销售，也不再在该地区指定任何其他代理人，该地区内其他中间商需要向独家代理购买指定商品。即使委托人因特殊需要直接同该地区的个别客户进行了交易，一般也须向独家代理支付佣金	代理人不享受专营权。 委托人在同一地区内，可以通过授权同时指定多个一般代理。代理人在同一地区内，可以同时接受多个委托


提示

委托人应注意对代理人（尤其是总代理人和独家代理人）的选择，以防其“代而不理”

给自己造成损失。

3. 寄售

寄售（Consignment）是指出口人（即寄售人，Consignor）与国外客户（即代销人，Consignee）签订寄售协议，然后根据协议中的约定，先将货物运交国外代销人，再委托代销人按寄售协议规定的条件和办法，以代销人自己的名义在当地市场代销，然后将所得货款扣除佣金和各种费用后交寄售人的一种贸易方式。



提示

寄售、包销和独家代理的异同见表1-5。

表1-5 寄售、包销和独家代理的异同

比较项目	寄售	包销	独家代理
基本当事人	寄售人和代销人	供货商和包销商	委托人和代理人
基本当事人之间的关系	不是买卖关系，而是委托受托关系	是买卖关系	不是买卖关系，而是委托代理关系
合同名称及性质	寄售协议，行纪合同	包销协议，一般不是买卖合同	代理协议，不是买卖合同
是否有专营权	代销人不享有专营权	包销商享有专营权	独家代理人享有专营权
能否以自己的名义与第三方订立合同	代销人以自己的名义与第三方订立合同；不能以供货人的名义行事，也不能要求供货人为其行为负责	包销人以自己的名义与第三方订立合同；不能以供货人的名义行事，也不能要求供货人为其行为负责	独家代理人一般不以自己的名义与第三方订立合同；而是以委托人的名义行事，由委托人为其行为负责，不能越权代理
报酬	代销人以其代销工作，从寄售人那里获得寄售佣金	包销商通过以低价从供货商那里购进货物，再高价转售给当地客户来赚取商业利润	独家代理人以其为委托人的服务，从委托人那里获取一定的酬金（代理佣金）

4. 展卖

展卖（Fairs and Sales）是指利用展览会和博览会的形式出售商品，将展览和销售结合起来的贸易方式。展卖把出口商品的展览和推销有机地结合起来，边展边销，以销为主。

在国外举行的展卖业务按其买卖方式可分为两种：①通过签约的方式将货物卖断给国外客户，由客户在国外举办展览会或博览会，货款在展卖后结算。②由货主与国外客户合作，在展卖时货物所有权依旧属于货主，并由货主决定价格，货物的运输、保险、劳务及其他费用都由国外客户承担。货物出售后，国外客户收取一定的佣金或手续费。展卖结束后，未出售的货物折价处理或转为寄售，也可运往其他地方进行另一次展卖。

展卖方式按其形式又可分为两种：①国际博览会（International Fair）。它是在一定地点

定期由一国举办或多国联合组办，邀请各国商人参加交易的贸易方式。目前国际上比较著名的有莱比锡、米兰、巴黎、悉尼等国际博览会。②国际展览会（Inter－exhibition）。当代的国际展览会是不定期举行的，通常是展示各国在产品、科技方面所取得的成就。按展览会举行的方法，可分为短期展览会、长期展览会、长期样品展览会、贸易中心等形式。



提示

展卖的注意事项：应掌握“展销结合，以销为主”的原则；事前尽可能通过各种途径进行必要的调查研究，分析市场、商品、客户、交易条件等有关情况，做到有的放矢；展销商品应有针对性，应是适销的产品，有利于在展览过程中就地销售，不能把设计不好、款式陈旧、质量差次的滞销商品推出展销；展销商品应有特色，尤其在同一国家、地区的多次展销应尽量避免雷同。

5. 拍卖

拍卖（Auction）是由拍卖行在规定的时间和地点，按照一定的规章，通过公开叫价或密封出价的方法，将货物逐件、逐批地卖给出价最高的买主的一种交易方式。它适用于规格复杂、不能根据标准品级或样品进行交易的商品，或是传统上习惯以拍卖方式销售的商品，如皮毛、羊毛、烟草、香料、茶叶、花卉、水果、地毯、艺术品等。拍卖出价方法如下所述。

（1）增价拍卖。增价拍卖又分为两种情况：买方叫价（有声拍卖）——先由拍卖主持人（Auctioneer）宣布拍卖商品的最低价，再由竞买人（Bidder）竞相加价，最后主持人以击槌方式表示接受，将货物卖给出价最高的人；卖方叫价（无声拍卖）——由拍卖主持人不断加价，竞买人以约定的手势表示接受，最后由主持人与出价最高者成交。

（2）减价拍卖。它也被称为荷兰式拍卖，是由拍卖主持人先报出拍卖商品的最高价，然后逐渐降低，直至有竞买人表示接受，交易便告达成。

（3）密封递价拍卖。该方法又被称为投标式拍卖，是由买方在规定时间内将自己对拍卖商品的出价以密封方式递交拍卖人，由拍卖人自行选择理想的买主。这种出价方法使拍卖失去了公开竞买的性质，交易过程缺乏透明度，买卖双方能否成交往往取决于价格以外的一些其他因素。某些特定商品的拍卖，按照传统贸易习惯采用这种方式。

6. 招标与投标

招标（Invitation to Tender）是指招标人对外发出招标通告，提出拟购商品的具体交易条件，并邀请投标人在规定的时间、地点，按照一定的程序进行投标的行为。招标人在对投标人报出的交易条件进行分析研究之后，要在众多的投标人中择优选出中标人，与其达成商品（或劳务）交易。投标（Submission of Tender）是指投标人应招标人的邀请，根据招标的要求和条件，在规定的时间内向招标人发盘，争取中标并与其签约的行为。

提示

招标与投标实际上是一笔交易中缺一不可的两个方面。

在当前的国际招投标业务中，招标人往往是货物（或劳务）的买方，而投标人则往往是

货物（或劳务）的卖方，具有竞卖性质。然而，这并不意味着卖方不可以充当招标人。由于目前国际商品交易市场基本上是买方市场，因此买方进行招标比较多见。

7. 对销贸易

对销贸易是将进口与出口紧密结合起来的一种贸易方式，买卖双方必须相互购买或交换对方的产品，或者一方提供产品和技术时，另一方必须用另外的产品、劳务等给予支付，因而无须直接使用外汇。目前，国际上流行的对销贸易方式较多，例如，易货（Barter）、互购（Counter Purchase，又称“平行贸易”）、补偿贸易和国际贸易证书等。

其中，补偿贸易（Compensation Trade），是指在信贷基础上进口机器设备、技术或劳务后，在约定的期限内，不用现汇而用商品或劳务分期清偿货款。主要形式包括：①直接产品补偿。②间接产品补偿。③劳务补偿。④综合补偿，即对引进的技术、设备价款，部分用产品，部分用货币偿还。偿还的可以是直接产品，也可以是间接产品；偿还的货币可以是现汇，也可以以贷款方式后期偿还。这种办法的偿付更为灵活，更为方便，是补偿贸易的变通形式。


提示

补偿贸易是20世纪60年代开始发展起来的，由于这种贸易方式对双方均有好处，我国从1978年开始开展这种贸易。它也是我国利用外资的一种重要方式。

8. 加工贸易

加工贸易是指从境外保税进口全部或部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料（以下称进口料件），经境内企业加工或装配后，制成品出口的经营活动，主要包括来料加工和进料加工。

来料加工包括来料加工和来件装配两个方面，是指由外商提供一定的原材料、零部件、元器件，由中方按对方的要求进行加工或装配，成品交由对方处置，中方按照约定收取工缴费作为报酬。

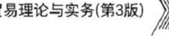

提示

来料加工虽然有原材料、零部件的进口和成品的出口，但却不属于货物买卖，因为原材料、零部件以及成品的所有权始终属于委托人，并未发生转移，加工方只提供劳务并收取约定的工缴费。因此，从这个意义上说，来料加工应该属于劳务贸易范畴，加工方实际上为外方提供了劳务。

进料加工一般是指从国外购进原料，加工生产出成品再销往国外。由于进口原料的目的是鼓励出口，因此进料加工又称为“以进养出”。


提示

进料加工与来料加工的主要区别：一是来料加工在加工过程中料件和成品均未发生所有权的转移，而在进料加工中却发生了所有权的转移；二是在来料加工中，加工方不需考虑原



材料的来源和成品的销售，而在进料加工的方式下，加工方要自负盈亏、自担风险；三是来料加工赚取的是工缴费，进料加工赚取的往往是更丰厚的加工利润。

1.1.4 国际贸易的产生与发展

1. 国际贸易的产生

国际贸易是人类社会发展到一定历史阶段的产物。生产力的发展和社会分工的扩大是对外贸易产生的根本原因。社会生产力的发展、剩余产品的出现、社会分工的扩大，以及国家的形成是对外贸易产生的基础。

原始社会中后期，发生了三次社会大分工。人类社会的第一次社会大分工，是畜牧业和农业之间的分工，它促进了生产力的发展，使产品有了剩余，在氏族公社或部落之间开始有了剩余产品的相互交换，尽管这只是偶然的物物交换。人类社会的第二次社会大分工，是手工业从农业中分离出来，促进了以直接交换为目的的商品生产。它不仅进一步推动了社会生产力的进步，而且使社会相互交换的范围不断扩大，最终导致了货币的产生，产品之间的相互交换，逐渐演变为以货币为媒介的商品流通。随着商品流通的扩大，直接引发了第三次社会大分工，即手工业与商业的分离，出现了不从事生产而专门从事商品交易的商人阶层，这促进了商业的发展，使得远距离的交换甚至国际贸易成为可能。在生产力不断进步的基础上形成了财产私有制。原始社会末期，氏族公社逐渐分化瓦解并形成了独立的国家，这时，商人的交易活动开始超越国家和地域的界限，形成了最早的对外贸易。

2. 国际贸易的发展

(1) 奴隶社会的国际贸易。

早在公元前2000多年，由于水上交通便利，地中海沿岸的各奴隶社会国家之间就已开展了对外贸易，出现了腓尼基（Phoenicia）、迦太基（Carthage，今突尼斯境内）、亚历山大、希腊、罗马等贸易中心。但是总体而言，奴隶社会中自然经济占统治地位，生产的直接目的主要是为了消费。商品生产在整个经济生活中的地位和作用微不足道，进入流通的商品很少，加上生产技术落后，交通运输工具简陋，各个国家对外贸易的规模和范围受到很大限制。就贸易的商品结构来看，奴隶是当时欧洲国家对外交换的主要商品。希腊雅典那时就是贩卖奴隶的一个中心。此外，奴隶主阶级需要的宝石、香料、各种织物和装饰品等奢侈消费品，也在对外贸易中占有重要地位。贸易的地域范围仅局限于地中海和黑海沿岸，以及欧洲大陆和西北欧的少数城市和岛屿。

(2) 封建社会的国际贸易。

封建社会取代奴隶社会之后，国际贸易又有了较大发展。尤其是从封建社会的中期开始，实物地租转变为货币地租，商品经济的范围逐步扩大，对外贸易也进一步增长。到封建社会的晚期，随着城市手工业的进一步发展，资本主义因素已经开始孕育和生长，商品经济和对外贸易都比奴隶社会有了明显的发展。

① 公元100年前后，地中海的罗马帝国、中东的帕提亚帝国、印度的贵霜帝国以及中国的汉王朝分别发展成为各地区强大的政治经济实体，“国际贸易”比较兴盛。这时，交换物品有罗马的亚麻布、金银铜锡、玻璃，印度的香料宝石和中国的丝绸等；主要通道是欧亚

大陆之间的“丝绸之路”。从公元2世纪末开始，世界各文明古国均不同程度地出现了动荡。汉王朝和罗马帝国相继灭亡，东西方贸易也随之断断续续、时盛时衰。

② 中世纪后期西欧的势力扩张是对国际贸易的第一次大推动。由于地理和资源的限制，此时，西欧人的扩张除了为上帝服务征服异教徒之外，寻找黄金和获取资源也成为其非常强烈的动机。从11世纪到13世纪，十字军通过多次东征夺得了地中海，这不仅打通了地中海的通道，更重要的是将西欧融入了世界贸易版图。

③ 主要贸易区。早期的国际贸易中心位于地中海东部，君士坦丁堡、威尼斯和北非的亚历山大是中世纪著名的三大国际贸易中心。11世纪以后，随着意大利北部和波罗的海沿岸城市的兴起，国际贸易的范围逐步扩大到地中海、北海、波罗的海和黑海沿岸。到了14世纪，整个欧洲已形成了几个主要的贸易区，其中，地中海贸易区：以意大利的威尼斯、热那亚和比萨等城市为中心；北海和波罗的海贸易区：以布鲁日等城市为中心；俄罗斯贸易区：包括基辅、诺甫哥罗得、车尔尼哥夫、彼列雅斯拉夫尔等城市；汉萨贸易区：包括德意志北部和北欧斯堪的纳维亚地区；不列颠贸易区：以伦敦等城市为中心。亚洲也形成了几个比较重要的贸易区，其中，东亚贸易区：以中国、朝鲜和日本为主；东南亚贸易区：包括占婆（今越南南部）和扶南（今柬埔寨）等国；南亚贸易区：以印度为主。这些贸易区不仅有大量的区内交易，相互之间的贸易往来也很密切。

④ 贸易的商品结构。丝绸、珠宝、香料，西方国家的呢绒、酒等奢侈消费品仍是主要贸易商品。手工业品的比重有了明显的上升。

⑤ 贸易的作用。由于交通运输工具，主要是船只有较大进步，使得国际贸易的范围扩大了，更多国家和地区的产品进入了国际贸易领域。不过总体说来，由于自然经济仍占统治地位，封建社会的国际贸易在经济生活中的作用还相当小。

提示

前资本主义时期国际贸易的特点：当时，国际贸易建立在自然经济基础上，按自愿交换原则进行，只是人们经济生活中的一个补充，地位并不重要。贸易主要局限于各洲之内和欧亚大陆之间，不连续、不稳定。

（3）资本主义时期的国际贸易。

在资本主义生产方式下，国际贸易范围急剧扩大，贸易活动遍及全球，贸易商品种类日益增多。国际贸易成为影响世界经济发展的一个重要因素。而在资本主义发展的各个不同历史时期，国际贸易的发展又各具特征。

① 资本主义生产方式准备时期的国际贸易（16世纪至18世纪中叶）。

地理大发现及其对国际贸易的影响。15世纪之前，欧洲城市的兴起和农业手工业生产力的提高促进了生产分工，也进一步促进了商品市场的发展。商品经济的发展又需要更大规模的贸易。然而，14世纪末到15世纪这段时间里，由于土耳其奥斯曼帝国的崛起及其对小亚细亚、巴尔干半岛及埃及的占领，从欧洲通往波斯、印度和中国的商路几乎中断了。但传播上帝福音的宗教动力、通过贸易牟利的强烈欲望、开辟新通道的迫切需要，加上新的航海设备与技术，使得欧洲人在15世纪末至16世纪初的地理大发现成为必然。地理大发现使欧洲的经济发生了巨大的变化，出现了商业革命，其表现为两点。A. 商业性质、经商技术的



巨大变化。贸易的扩大促进了专为交换而进行的生产专业化分工，巨大的贸易利润进一步推动了为牟利而进行的国际贸易。B. 商业组织的巨大变化。为了适应新的大规模的贸易，欧洲建立起专门在全世界从事贸易活动的新型合股公司。这种合股公司将投资与经营的职责分开，从而有利于动员大量的甚至闲散的资本从事种种商业投机。这些公司中最著名的有荷兰、英国的东印度公司和荷兰、法国的西印度公司。至此，国际贸易不再是少数商人单枪匹马的行为，而成为一个以牟利为目的的巨大产业。地理大发现引发了长达两个世纪的殖民扩张和殖民贸易，推动了洲与洲之间的贸易，从而初步形成了一个以西欧为中心的世界市场。这一时期的基本贸易流向：A. 欧洲向美洲出口纺织品、金属制品、家具、酒和其他消费品等制成品，B. 从非洲输往美洲的主要是奴隶，C. 从美洲流向欧洲的商品主要是黄金、白银、烟草、棉花、粮食、海洋产品和糖等，D. 欧洲从亚洲及东方各国进口的主要产品仍然是香料、丝织品、茶、咖啡等。

地理大发现之后的国际贸易特点有 4 点。A. 国际贸易已从单纯的互通有无变成了以牟利为主的商业行为。B. 决定贸易结构和流向的因素仍然是各国的自然资源和生产技能的差异。工业原料和城市居民消费品的比重上升，但工业原料和制成品仍不是主要的贸易商品。殖民扩张以后，除了香料、丝绸等特产和手工业产品之外，一些从未进入欧洲市场的新商品，如烟草、蔗糖、可可、咖啡、茶叶等殖民地种植园中生产的大宗消费品也都加入到国际商品流通中。C. 主要贸易方式是暴力控制下的殖民贸易。殖民主义者用武力、欺骗和贿赂等办法，实行掠夺性的贸易，把广大的殖民地国家卷入国际贸易中。国际贸易的范围和规模空前扩大了。D. 世界贸易中心转移。伊比利亚半岛上的里斯本、塞维利亚，大西洋沿岸的安特卫普、阿姆斯特丹、伦敦等地取代远离大西洋海上商路的威尼斯、亚历山大和君士坦丁堡，成为世界贸易中心。

② 资本主义自由竞争时期的国际贸易（18 世纪 60 年代至 19 世纪 70 年代）。

这一时期欧洲国家先后发生了产业革命和资产阶级革命。国际分工和国际贸易逐渐成为现代经济中必不可少的一部分。世界日益成为一个经济整体，并逐步形成了一个由西欧、北美国家生产和出口制成品，其余国家生产和出口初级产品并进口欧美制成品的国际分工和国际贸易格局。国际贸易的基础已不仅仅是各国的天然资源，各国因生产技术的不同而产生的成本差异成为决定贸易模式的重要因素。在此期间，国际贸易特点如下所述。

国际贸易量显著增长。此前从 18 世纪初到 19 世纪初的将近 100 年里，国际贸易总额增长了 1 倍多。然而，仅 1800—1870 年国际贸易量增长约 10 倍。

英国在世界贸易中占据垄断地位。依靠产业革命所造就的雄厚技术基础，英国取得世界工业的霸主地位，成为名副其实的“世界工厂”。依靠强大的海运业，英国从其他国家获得了廉价的原料，控制着其他国家的贸易往来，并取得了巨额的贸易收入。英国在世界工业和贸易中的垄断地位，使伦敦成了国际金融中心，英格兰银行成为各国银行的银行，英镑成为世界货币，直接影响着全世界的信用体系。

国际贸易的商品结构和流向都发生了重大变化。A. 18 世纪末以前的大宗商品交易，如香料、茶叶、丝绸、咖啡等，虽然绝对量在增加，但所占份额已经下降，工业制品的比重显著上升。在工业品的贸易中以纺织品的增长最为迅速并占有重要地位。B. 棉花、黄麻、生丝、烟草及矿产原料等大宗工业原料逐渐取代香料、茶叶成为殖民地和半殖民地国家的主要出口产品。C. 机器设备和金属制成品在国际贸易中的地位迅速上升。随着英法等国的殖民扩张和资本输出，铁轨、机车、蒸汽机、矿山机械等机器设备成为重要的贸易产品。D. 农

产品特别是谷物贸易大大增加。产业革命使得欧洲各国农产品的相对成本和价格都大大提高，美国、加拿大和澳大利亚的大规模农业生产又大大降低了成本。作为比较优势和专业化分工的结果，加上工业发展的需求和运输费用的降低，农产品贸易占国际贸易的比重也增加了。粮食占当时国际贸易额的10％左右。

国际贸易的方式有了进步。国际定期集市的作用下降，现场看货交易逐渐转变为样品展览会和商品交易所，根据样品来签订合同。1848年美国芝加哥出现了第一个谷物交易所，1862年伦敦成立了有色金属交易所，19世纪后半期在纽约成立了棉花交易所。期货交易也已经出现，小麦、棉花等常常在收获之前就已经售出，投机交易应运而生。

国际贸易的组织形式有了改进。享有特权的外贸公司（如东印度公司等）逐步让位于在法律上负有限责任的股份公司，对外贸易的经营组织日趋专业化，成立了许多专门经营某一种或某一类商品（如谷物、纺织品、金属等）的贸易企业。同时，为国际贸易服务的组织也趋向专业化，出现了专门的运输、保险公司等，银行信贷业务在国际贸易中也开始广泛运用。

政府在对外贸易中的作用出现了转变。自由竞争时期的资本主义在国内主张自由放任，反映在对外贸易上，就是政府对具体经营的干预减少；在国际上，为了调整各国彼此间的贸易关系，协调移民和其他待遇方面的问题，国家之间开始普遍签订贸易条约。这些条约最初是为了能公平竞争、发展相互的贸易往来，后来逐步变成在落后国家谋求特权、侵略扩张的工具。在这一时期，英国作为“世界工厂”的地位确立后，大力鼓吹和实行自由贸易政策。这对推动英国的出口起了很大的作用，形成了19世纪50年代以后的又一次工业增长高潮。而在德国和美国等后起的资本主义国家中，政府则极力充当民族工业发展的保护人，采用各种措施限制进口，抵制英国产品的强大竞争。

③ 垄断资本主义时期的国际贸易（19世纪70年代至第二次世界大战期间）。

国际贸易仍在增长，但增长速度下降，贸易格局和商品结构发生了重大变化。随着世界工业生产的迅猛发展，工业制成品特别是重工业产品以及有色金属、稀有金属、石油等矿产原料在国际贸易中的比重大大提高；同时，由于大城市的发展，食品贸易的比重也有所上升。在这一时期内，美国和德国迅速崛起，而英国则相形见绌，其作为“世界工厂”的地位已逐渐丧失。国际贸易由一国垄断变为多国垄断。

国际贸易使经济落后的国家纷纷卷进国际分工体系。

垄断势力加剧竞争，国际贸易受到冲击。

（4）当代的国际贸易。

第二次世界大战结束以来，世界进入了一个相对稳定的和平与发展时期，经济秩序改善。科技革命、制度变迁和经济发展使经济全球化成为主要趋势。作为经济全球化的基础，国际贸易与投资的自由化在20世纪末得到了很大的发展。

① 国际贸易规模空前扩大，增长速度也超过了世界生产的增长速度。

② 国际贸易的商品结构发生了重大变化。工业制成品的比重相对上升；资本密集型产品的比重上升，高技术密集型产品所占比重越来越大。在初级产品贸易中，石油贸易增长迅速，而原料和食品贸易发展缓慢。

③ 国际贸易地理分布和贸易地位发生了变化，越来越多的国家参与国际贸易，各种类型国家的对外贸易都有了不同程度的增长。而增长最快的仍是发达国家相互间的贸易，发达国家与发展中国家之间的贸易规模则相对缩减了。



④ 国际服务贸易得到迅速发展。

⑤ 跨国公司的迅速发展推动了国际贸易的快速增长。

⑥ 区域集团内部贸易日益活跃。

⑦ 关贸总协定（GATT）的缔结和WTO的建立，对第二次世界大战后国际贸易政策和体制的调整，对贸易自由化的推动和多边贸易体制的确立，均起了十分重要的促进作用。

⑧ 国际贸易方式多样化发展。除了包销、代理、寄售、招标、拍卖、展卖等传统的国际贸易方式外，又出现了补偿贸易、加工装配贸易和租赁贸易等新的贸易方式，扩大了国际贸易的范围，增加了国际贸易的深度，使发达国家和发展中国家都能借助不同的贸易方式加入国际分工体系和国际贸易合作阵营。

1.1.5 国际贸易的特点及其适用的法律与惯例

1. 国际贸易的特点

（1）国际贸易是一项涉外经济活动，属跨国（跨地区）交易，情况错综复杂。

（2）受国际政治、经济形势和各国政策等的影响，国际贸易的不稳定性更加明显。

（3）国际贸易风险大。国际贸易成交量一般都比国内贸易大，而且交易的商品往往需要通过长途运输，加上国际市场情况复杂、千变万化，从而更加大了国际贸易的风险。

（4）国际贸易线长面广，中间环节多。

2. 国际贸易适用的法律与惯例

（1）国际条约。

国际条约是国际贸易所应遵守的重要法律之一。一般说来，国际条约只对缔约国有约束力。但许多贸易方面的国际条约的规定，通常能反映出市场经济的一般规律，被认为属于国际贸易业务应予遵守的规范，属于直接调整国际商事交往活动的贸易规则，因而往往也会得到非缔约国的遵守。国际商事中的主要国际条约参见表1-6。

表1-6 国际商事中的主要国际条约

适用范围	公约全称（简称）	通过地点（新修地）	通过时间（新修订时间）	生效时间（新修订生效时间）	对华生效时间（新修订对华生效）
国际货物买卖	联合国国际货物销售合同公约（公约）	维也纳	1980.04.11	1988.01.01	1988.01.01
	联合国国际货物买卖时效期限公约	纽约	1974.06.12	1988.08.01	
国际货物运输	统一提单的若干法律规则的国际公约（海牙规则）	布鲁塞尔	1924.08.25	1931.06.02	*
	有关修改统一提单若干法律规则的国际公约的议定书（维斯比规则）	维斯比**	1968.02.23	1977.06.23	*

续

适用范围	公约全称（简称）	通过地点（新修地）	通过时间（新修订时间）	生效时间（新修订生效时间）	对华生效时间（新修订对华生效）
国际货物买卖	联合国海上货物运输公约（汉堡规则）	汉堡	1978.03.31	1992.11.01	*
	联合国全程或部分海上国际货物运输合同公约（鹿特丹规则）	鹿特丹	2008.12.11	尚未生效	*
	统一有关国际航空运输某些规则的公约（华沙公约）	华沙	1929.10.12	1933.02.13	1958.10.18
	修改华沙公约的议定书（海牙议定书）	海牙	1955.09.28	1963.08.01	1975.11.18
	国际铁路货物联运协定（国际货协）		1951.01.01 （1971.04.15）	1951.11.01 （1974.07.01）	1953.07 （1974.07.01）
	铁路货物运输国际公约（国际货约，CIM）	伯尔尼	1961.02.25 （1970.02.07）	（1975.07.01）	*
	联合国班轮公会行动守则公约	日内瓦	1974.04.06	1983.10.06	1983.10.06
国际支付	汇票、本票统一法公约	日内瓦	1930.06.07	1934.01.01	
	解决汇票、本票法律冲突公约	日内瓦	1930.06.07	1934.01.01	
	统一支票法公约	日内瓦	1931.03.19	1934.01.01	
	解决支票法律冲突公约	日内瓦	1931.03.19	1934.01.01	
贸易管理	建立世界贸易组织协定（马拉喀什协定）	马拉喀什	1994.04.15	1995.01.01	2001.12.11
贸易争端解决	承认和执行外国仲裁裁决的公约（纽约公约）	纽约	1958.06.10	1959.06.07	1987.01.22
	关于争端解决规则与程序的谅解（DSU）	马拉喀什	1994.04.15	1995.01.01	2001.12.11
国际投资	解决一国与他国国民投资争议的公约（华盛顿公约）	华盛顿	1965.03.18	1966.10.04	1993.01.07
	多边投资担保机构公约（汉城公约）	汉城***	1985.10.11	1988.04.12	1988.04.30



续

适用范围	公约全称（简称）	通过地点（新修地）	通过时间（新修订时间）	生效时间（新修订生效时间）	对华生效时间（新修订对华生效）
知识产权	保护工业产权巴黎公约（巴黎公约）	巴黎（斯德哥尔摩）	1883.03.20（1967.07.14 修订 1979.10.02 修正）	1884.07.06（1967.07.14）	（1985.03.19）
	商标国际注册马德里协定（马德里协定）	马德里（斯德哥尔摩）	1891.04.14（1967.07.14 修订 1979.10.02 修正）	1892.07（1970.09.19）	（1989.10.04）
	伯尔尼公约	伯尔尼（巴黎）	1886.09.09（1971.07.24）	1887.12.05	（1992.10.15）
	世界版权公约	日内瓦	1952.09（1971.07.24）	1955.09.16（1974.07.10）	（1992.10.30）

注：空白栏目表示尚未生效或资料空缺。*中国未加入，不是缔约国。**准备工作完成地。***现改名为首尔。

（2）国际贸易惯例。

国际贸易惯例没有统一的概念。传统含义：国际贸易惯例是在一定范围内的人们经长期反复实践而形成的某种商业方法或通例或行为规范，其内容确定，被许多国家和地区所认可，必须在一定范围内众所周知，具有普遍约束力。现代含义：国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中形成的一些规范化、成文化并具有一定确定性和指导意义的行为规范及习惯做法，在当事人意思自治的原则下起着一定的指导和制约作用。国际贸易惯例的传统含义强调国际贸易惯例必须具有普遍约束力，具备“形成已久的”“众所周知的”的条件，忽视了现代含义强调的“当事人意思自治”原则。

有关结算和贸易术语、由国际商会完善和解释编纂的主要国际贸易惯例参见表 1-7。

表 1-7　由国际商会完善和解释编纂的主要国际贸易惯例

适用范围	编号	简称	全称	生效时间
信用证	600	UCP 600	跟单信用证统一惯例	2007.07.01
	600	eUCP 1.1	跟单信用证电子交单统一惯例	2007.07.01
	725	URR725	跟单信用证项下银行间偿付统一规则	2008.10
	681	ISBP681	关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务（2007年修订本）	2007.07.01
	590	IPS 98	备用证惯例	1999.01.01

续

适用范围	编号	简称	全称	生效时间
保函	325	URCG 325	合约保函统一规则	1978.06.28
	758	URDG758	见索即付保函统一规则	2010.07.01
	524	URCB 524	合约保证统一规则	1994.01.01
托收	522	URC 522	ICC 托收统一规则	1996.01.01
跟单信用证、托收	577	DOCDEX	跟单票据争议解决专家意见规则	2002.03.15
贸易术语	715	INCOTERMS 2010	2010 年国际贸易术语解释通则	2011.01.01



提示

国际贸易惯例是在当事人意思自治的原则基础上采用的。

具备法律拘束力的条件：在合同中明文规定适用某种国际贸易惯例；在合同中没有明文规定适用某种国际贸易惯例，也没有明文排除适用某种国际贸易惯例，在合同执行中发生争议时，受理该争议案的司法和仲裁机构也往往会引用相关的国际贸易惯例进行判决或裁决，这是因为，通过各国法律或国际公约赋予了它法律效力，被引用的国际贸易惯例就具备法律拘束力。

不具备法律拘束力的条件：在合同中明文规定排除适用某种国际贸易惯例；在合同中明文规定适用某种国际贸易惯例，但买卖双方有权在合同中作出与某项惯例规定不符的规定，只要合同有效成立，合同效力高于惯例的效力，买卖双方要履行合同规定义务。发生争议时，法院和仲裁机构会维护合同的有效性。

(3) 国内法。

由于国际条约和国际贸易惯例并不能包括国际贸易各个领域中的一切问题，而且个人或企业在从事超越国境的国际贸易活动时，也可能选择某一国家的国内法为准则，因此，国内法在国际贸易活动中仍占有一定的重要地位。

目前，我国的国内法所涉及的有关国际贸易的主要法律有：与国际货物买卖相关的是《中华人民共和国合同法》(1999 年 10 月 1 日起施行)；可适用于国际货物运输与保险的是《中华人民共和国海商法》(1993 年 7 月 1 日起施行)；可适用于国际货款收付的是《中华人民共和国票据法》(1996 年 1 月 1 日起施行，2004 年 8 月 28 日修正)；可适用于对外贸易管理的是《中华人民共和国对外贸易法》(1994 年 7 月 1 日起施行，修订本于 2004 年 7 月 1 日起施行)、《中华人民共和国海关法》(1987 年 7 月 1 日起施行，2017 年 11 月 4 日第五次修正)、《中华人民共和国进出口商品检验法》等；可适用于国际商事仲裁的是《中华人民共和国仲裁法》(1995 年 9 月 1 日起施行，2017 年 9 月 1 日第二次修正)。




提示

国际条约、国际贸易惯例和国内立法的关系：国际条约和国内立法的关系，不同法律制度有不同的规定。国际条约从普遍意义上对国际贸易规范方面发挥着重要作用。一般来说，在许多国家，国际条约有自动生效和非自动生效之分。自动生效的国际条约，一经该国批准，自动产生效力，当事人可直接援引。对于非自动生效的国际条约，即使该国批准，也不对其居民产生直接约束力，只有经该国立法机关制定了有关实施该条约的法律后，才对其居民具有约束力。国际贸易惯例具有民间性质，多与当事人约定有关，不与国内法或国际条约相关，不需要国家立法机关的批准，而是遵循当事人意思自治原则，对国际贸易起着一定的指导和制约作用。

1.2 国际贸易理论概述

1.2.1 国际贸易理论构架

国际贸易理论通常分为“基本理论”和“贸易政策”两大部分，前者主要围绕着“贸易的成因”问题展开，后者主要围绕“贸易的调整”和“贸易的协调”问题展开。

1. 关于国际贸易的成因

国际贸易产生的原因、发展和贸易利益是国际贸易理论研究的主要内容。国际贸易理论的发展史实质上就是对贸易格局分布规律决定因素的判断和解释过程，从绝对优势理论、比较优势理论、资源禀赋理论到新贸易理论，再到新新贸易理论，无不体现对影响贸易流动规律的主导因素的探索和验证。

2. 关于国际贸易的调整

国际贸易的调整问题是指从某一国的角度来看，应采取何种贸易政策以及何项具体的措施，从而调整本国的对外贸易，获得贸易利益。关于贸易政策主张的理论基础主要有早期的重商主义、李斯特的保护幼稚产业论、现代的凯恩斯贸易保护主义等。关于贯彻贸易政策主张的具体措施，主要有关税措施、非关税措施。关于贸易政策效应的分析，主要是分析贸易政策措施对国内市场价格、国内生产、国内消费的影响，以及对各种生产要素收益、各种集团利益和整个社会福利的影响。如果是贸易大国，还要分析其贸易政策对国际市场、贸易条件的影响。自20世纪70年代以来，由于产业组织理论和博弈论的发展，不完全竞争理论、博弈论被引入贸易政策分析，从而大大丰富了这方面的研究。

3. 关于国际贸易的协调

国际贸易不仅存在各国自己的“调整”问题，还存在国与国之间的“协调”问题。任何一个国家进行贸易必然牵涉其他经济体的利益。在经济全球化的今天，国际贸易政策的调整需要考虑本国立场和其他经济体的利益，必要时要在全球范围或区域范围内进行协调。“贸易协调问题”涉及：国际贸易条约与协定，尤其是GATT和WTO的相关协定；区域性自由贸易与经济合作；国际贸易中的南北关系；国际经济贸易新秩序。相关协调理论包括关税同盟理论、大市场理论、协议性国际分工理论、综合发展战略理论等。

1.2.2　国际贸易理论的发展趋势

1. 贸易理论不断创新，新理论也不断产生

古典国际贸易理论受制于众多的假设条件，涉及的是纯贸易（即物与物交换关系），视角较小。随着进一步发展，国际贸易越来越复杂，例如，许多货物买卖与服务、技术转让融为一体；有些行为已经很难分得清楚到底是国际贸易、国际投资还是国际经济合作。例如，国际军火交易中使用的“抵消交易”渗透到了生产领域，实际上更应该属于国际经济合作。国际贸易理论也有了较大创新，新理论也不断产生，形成一个庞大、复杂的理论群。

2. 贸易理论在差异化发展中有其共性

新贸易理论数目众多，有不同个性和适用性，但与古典理论相比，其共性如下所述。

（1）注入了新要素——除修正传统贸易理论分析的资本、劳动和自然资源要素的前提条件外，强调“人力资本”“研究与开发”“技术”“管理”等要素对贸易决定的影响，并提出关于生产要素国际转移的理论观点。

（2）动态化——用动态的观点和方法分析贸易基础和贸易利益。例如，技术差距理论、产品生命周期理论、动态比较成本理论、代表性需求理论、国际贸易中的弹性机制理论等。

（3）贴近现实——新理论打破古典理论和新古典贸易理论关于完全竞争市场的假设，突破了只考虑物物交换的纯贸易关系。例如，规模经济与垄断优势理论、内部化理论、国际生产折中理论等。产业内贸易理论和贸易一体化理论注重技术和经济发展对静态比较优势的影响，对第二次世界大战以后产业内贸易激增现象及集团贸易内部化现象的解释很有新意。

（4）注重实证和政策效应分析——以国家干预和贸易保护为例，在20世纪30年代以前，侧重于贸易保护基本理论本身的研究，例如保护幼稚产业理论；之后，人们开始注重贸易保护政策的效应，例如有效保护理论，它为贸易保护程度的测定、关税结构的调整、适度保护、保护战略调整提供了理论依据。

3. 贸易理论与其他经济学理论融合

国际贸易理论和其他经济学理论融合，有助于深入分析国际贸易新现象，举例如下所述。

（1）产业组织理论和贸易理论的融合。产业组织理论考察的重点是厂商规模结构、形成这一结构的原因，以及结构对市场行为的影响。它以单个产业为研究对象，是研究产业内企业之间垄断与竞争关系的应用经济理论，实际上是价格理论的扩展和应用。现代产业组织理论不断发展，被引入国际贸易领域，与贸易理论融合，进而产生了新贸易理论，主要包括：垄断竞争模型、竞争优势理论、战略贸易理论、技术外溢与经济增长理论、现代跨国公司理论。其中，克鲁格曼（P. Krugman）、兰卡斯特（K. Lancaster）、赫尔普曼（E. Helpman）等人的研究最具有代表性。他们的研究是将规模经济和不完全竞争引入国际贸易理论中，打破了古典和新古典贸易理论中“完全竞争”“规模报酬不变”两个关键假设，认为规模报酬递增即规模经济开辟了贸易利益的另一个重要的来源，比较优势和规模经济均是当今国际贸易的原因，前者可以用来解释完全竞争和规模报酬不变下的产业间贸易，后者可以用来解释不完全竞争和规模报酬递增下的产业内贸易。

(2) 博弈论及冲突分析方法与贸易理论的融合。由于国际贸易壁垒的设置与超越，在国际贸易活动中往往引起贸易对手之间的博弈与冲突行为。在国际贸易领域中的对策研究已经成为新的研究热点。

(3) 新制度经济学分析和贸易理论的融合。产权、寻租、交易费用和委托代理等概念的推广使贸易理论研究颇具新意。国际规则是一种“公共产品”，通过合理的国际产权安排可以降低国际贸易中的交易费用，反之则可能提高交易费用。国际贸易政策和壁垒的设计应当充分考虑制度因素，防止过度的寻租行为和低效率状态。此外，寻租理论涉及公共经济学，委托代理理论涉及信息经济学。目前，贸易方面的制度经济学研究还很少见。

1.3 国际贸易实务概述

1.3.1 国际贸易基本流程概述

1. 出口贸易基本流程概述

如图 1.1 所示，出口贸易的基本流程通常可分为 3 大阶段：出口交易前的准备阶段、商定出口合同阶段、履行出口合同阶段。

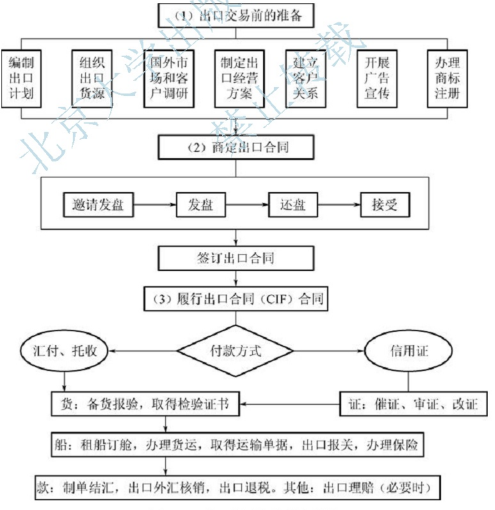


图 1.1 出口贸易基本业务流程

2. 进口贸易基本流程概述

如图 1.2 所示，与出口交易类似，进口贸易的基本流程也包括 3 个阶段：进口交易前的准备阶段、商定进口合同阶段、履行进口合同阶段，但具体内容与出口交易有所不同。

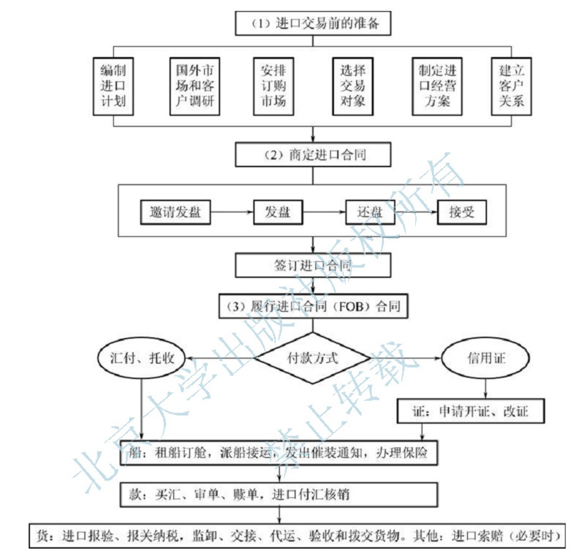
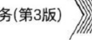


图 1.2 进口贸易基本业务流程

1.3.2 国际贸易实务的发展趋势

1. 出现智能化、电子化、无纸化、标准化和一体化的趋势

网络技术和电子商务对国际贸易运作的影响日益显现。EDI（Electronic Data Interchange，电子数据交换）为国际贸易带来了巨大的经济效益和社会效益：实现无纸贸易，变革贸易方式，降低成本费用，提高工作效率，从而增强竞争力，增加贸易机会。互联网的发展给 EDI 以新的活力，将国际贸易带进一个信息化的时代。电子商务如火如荼地发展起来了，它拓展了贸易空间，缩短了贸易时间，简化了贸易程序，使国际贸易活动发生了深刻变革。随着电子商务的快速发展和逐步规范，国际贸易实务正朝着智能化、电子化、无纸化、标准化和一体化的方向发展。



2. 重视简化国际贸易程序的趋势

在联合国欧洲经济委员会简化国际贸易程序工作小组等国际机构的努力下，出现了国际贸易程序简化趋势。例如，为了提高进出口通关效率，降低进出口检验费用，中国国务院将原国家进出口商品检验局、原卫生部卫生检疫局和原农业部动植物检疫局合并组建成国家出入境检验检疫局。“三检合一”，即把过去的三次申报、三次抽样检验，变为一次报验、一次取样、一次检验检疫、一次卫生除害处理、一次发证放行，形成一种高效率的通关制度。又如，中国建立了保税区空运“直通式”通关，本质上是机场监管仓库的功能被延伸至保税区内，检验检疫职能同时移入保税区，企业报关、报检、提货在区内实现了“一站式”作业。

3. 贸易秩序和做法逐步规范化，各国纷纷确立了执业准入制度

例如，随着中国外贸体制改革的深化和“入世”，中国的外贸管理体制发生很大的变化，外贸经营权从审批制过渡到登记制。拥有进出口经营权的企业正在增加，对外贸专业人员的需求更大，要求更高。国家也加强了对从业人员的管理，逐步完善了执业准入制度。


提示

外贸专业人员包括外销员、报关员、外贸跟单员、国际贸易业务员、货代员、单证员和报检员等。

外销员：是指从事货物、技术进出口和国际经济合作业务的部门经理（含）以下外经贸专业人员。取得外销员从业资格证书的人员，用人单位可聘任其为助理国际商务师或其他经济系列初级专业技术职务。

报关员：代表企业向海关办理进出口货物报关、纳税等海关事务的人员。在某些企业，报关员还承担向商检机构办理商品检验检疫手续、向国家外汇管理局办理外汇核销手续、向外经贸管理部门办理相应的审批手续等。

外贸跟单员：是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸业务人员。按业务进程分为三类：前程跟单，指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止；中程跟单，指“跟”到装船清关为止；全程跟单，指“跟”到货款到账，合同履行完毕为止。按业务性质可分为外贸跟单和订单跟单（生产跟单）。

4. 以商业信用为付款保证的支付方式成为国际贸易中的主流支付方式

长期以来，信用证（L/C）这种以银行信用作为付款保证的支付方式，一直处于主导地位。但进入20世纪90年代以后，付款交单（D/P）、承兑交单（D/A）以及赊销（O/A）等以商业信用为付款保证的非信用证支付方式很快成为国际贸易中的主流支付方式。据统计，欧美企业的信用证使用比例已降至10%～20%，亚太国家信用证的使用比例也在逐年下降，大多数业务已采用商业信用的支付方式，辅之以完善的风险管理。我国出口企业使用信用证支付的比例高达80%～90%，但近年来信用证的使用率也有所下降。

1.4 本课程的性质、研究对象、基本内容、重点及难点

1.4.1 本课程的性质

本课程以国际经济学的理论、原则为指导，着重研究国际商品交换的有关理论和实际业务，是主要面向非国际经济与贸易专业开设的专业基础课。学生在学习本课程后，应具备较系统的国际贸易理论和实务知识，从事国际贸易有关研究和管理工作的能力有所提高。

1.4.2 本课程的研究对象

本课程主要包括理论政策与实务两大部分。理论政策主要研究具有各自经济利益的国家或地区之间的商品交换活动的产生和发展过程，以及贸易利益的产生和分配，以揭示这种交换活动的特点和规律，而实务主要研究国际货物交换的具体条件和过程。

1.4.3 本课程的基本内容

（1）第 2 章：国际贸易的成因。从国际分工入手，介绍国际分工与国际贸易成因的相关理论以及发展趋势。

（2）第 3 章：国际贸易的调整。介绍国际贸易政策的含义、类型、历史演变及其理论基础，国际贸易政策措施以及主要政策措施的经济效应。

（3）第 4 章：国际贸易的协调。主要介绍国际贸易在区域（全球）协调的相关知识，包括：区域经济一体化，WTO 等重要协调组织，关税同盟理论、大市场理论、协议性国际分工理论、综合发展战略理论等。

（4）第 5 章：国际服务贸易和技术贸易。简介国际服务贸易和国际技术贸易的概念、特征、类型和发展、《服务贸易总协定》（GATS）和《与贸易有关的知识产权协定》（TRIPS）。

（5）第 6 章：贸易术语。主要介绍《2010 通则》中的 11 种贸易术语及其选用的相关知识。

（6）第 7 章～第 12 章：国际贸易交易条件。涉及品名、品质、数量、包装、货物运输、保险、价格、国际货款支付以及商品检验、索赔、不可抗力和仲裁。

（7）第 13 章～第 14 章：国际贸易合同的商定和履行。阐述基本业务流程、业务技巧和注意事项。

1.4.4 本课程的重点及难点

（1）重点。主要国际分工与贸易理论，国际贸易政策中的关税与非关税措施，国际贸易协调组织与协调理论，贸易术语、国际贸易交易条件，国际贸易合同的商定与履行。

（2）难点。对国际贸易成因的理解、主要贸易措施的经济效应分析、国际贸易协调理论、贸易术语、运输与保险、货款支付、国际贸易中的单证及其处理应用技巧。



1.5 本课程的教学进度建议与注意事项

1.5.1 本课程的教学进度建议

以 50 课时为例，教学进度建议见表 1-8。

表 1-8 国际贸易理论与实务教学进度建议

教学内容	课时分配		
	讲课	案例及习题	小计
第 1 章 导论	2	—	2
第 2 章 国际贸易的成因	6	1	7
第 3 章 国际贸易的调整	5	1	6
第 4 章 国际贸易的协调	3	1	4
第 5 章 国际服务贸易与技术贸易 *	1	—	1
第 6 章 贸易术语	3	1	4
第 7 章 品名、品质、数量和包装 *	1.5	0.5	2
第 8 章 国际货物运输	2.5	0.5	3
第 9 章 国际货物运输保险	2.5	0.5	3
第 10 章 商品的价格	1.5	0.5	2
第 11 章 国际货款收付	4.5	1.5	6
第 12 章 检验、索赔、不可抗力与仲裁	1.5	0.5	2
第 13 章 国际贸易合同的商定	2	1	3
第 14 章 国际贸易合同的履行	2	1	3
国际贸易业务综合案例	1.5	—	1.5
总复习	0.5	—	0.5
合计	40	10	50

注：带 * 号的内容可以引导学生课外自学为主。

1.5.2 本课程的教学注意事项

本课程教学过程中应坚持历史与逻辑、宏观分析与微观分析、静态分析与动态分析、定性分析与定量分析、规范分析与实证分析相统一，理论联系实际等原则，把握学科知识体系，在掌握基础知识的基础上有侧重地学习，尤其注意以下几点。

(1) 知识点多而散，建议根据实际情况，精心设计教学过程，将学生自学与教师讲授有机地结合起来。

（2）知识更新很快，由此在实际教学中要注重随时更新，并引导学生充分利用各种资源自主学习。

（3）不同部分有不同的特点，贸易理论部分应该基于已有的经济学基础联系时代背景来理解，掌握理论的核心观点。政策部分时效性强，在掌握基本概念的基础上要注意联系当今国际贸易实际、熟悉国际贸易政策、把握未来调整方向。而实务部分操作性强，在掌握基础知识的基础上，建议多通过案例分析，熟悉业务，掌握基本技能。



本章小结

本章介绍国际贸易的基本概念、分类、贸易方式、产生与发展、特点以及业务流程，国际贸易理论与实务的发展趋势，课程研究对象、内容，教学进度及建议。



背景知识

1. 货物贸易统计

（1）国际贸易标准分类。

国际贸易标准分类（Standard International Trade Classification，SITC），由联合国统计局主持制定、联合国统计委员会审议通过、联合国秘书处出版颁布，旨在统一各国对外贸易商品的分类统计和分析对比，是以常用方式报告贸易统计数字的系统。SITC 采用经济分类标准，按照原料、半成品、制成品顺序分类，并反映商品的产业来源部门和加工阶段。

1948 年，联合国统计委员会制定了 SITC。欧洲经济委员会（欧洲海关同盟）于 1950 年 12 月 15 日在布鲁塞尔签订了《海关税则商品分类目录公约》，1972 年修订后改名为《海关合作理事会商品分类目录》（简称 CCCN）。1960 年和 1974 年两次修订了 SITC，修订本旨在使 SITC 和 CCCN 两种分类体系具有可比性和互换性。SITC 第 3、第 4 修订本分别于 1994 年和 2006 年通过。（资料来源：国家统计局国际司，2006－09－20）

（2）商品名称及编码协调制度。

商品名称及编码协调制度（Harmonized Commodity Description and Coding System，HS），简称《协调制度》，是在 CCCN 和 SITC 的基础上，参照国际其他主要税则、统计、运输等分类目录制定的一个多用途的国际贸易商品分类目录。货物按其加工程度，依原材料、未加工产品、半成品和成品的顺序排列。世界海关组织每 4～6 年对 HS 编码进行一次调整。2017 版《协调制度》共有 242 组修订，主要关注环境保护、生态可持续发展、科学技术的新变化、国际贸易新业态的发展等方面。2017 年版《协调制度》修订目录，于 2017 年 1 月 1 日生效。

中国从 1992 年开始采用 HS 编制对外贸易统计，并增加了第 7 位和第 8 位编码，以便计税、统计及贸易管理。从 2007 年 1 月 1 日起，中国大范围调整《海关税则》，其税则号 8 位数与财政部关税税则委员会所调整编制的税目税率数据完全一致，并增加了海关申报所需的 10 位数编码。

（3）按大类经济类别分类。

按大类经济类别分类（Classification by Broad Economic Categories，BEC），是国际贸易商品统计的一种商品分类体系，由联合国统计局制定、联合国统计委员会审议通过、联合



国秘书处出版颁布。BEC是为按照商品大的经济类别综合汇总国际贸易数据制定的，是按国际贸易商品的主要最终用途，把SITC的基本项目编号重新组合排列编制而成。通过BEC分类，可以把按SITC编制的贸易数据转换为《国民经济核算体系》(SNA)框架下按最终用途划分的3个基本货物门类：资本品、中间产品和消费品，以便把贸易统计和国民经济核算及工业统计等其他基本经济统计结合起来用于对国别经济、区域经济或世界经济进行分析。BEC分类采用3位数编码结构。BEC第3次修订本把全部国际贸易商品分为7大类：食品和饮料、工业供应品、燃料和润滑油、资本货物（运输设备除外）及其零附件、运输设备及其零附件、其他消费品、未列名货品。19个基本类按最终用途汇总为资本品、中间产品和消费品3个门类。

2. 服务贸易统计

2002年由联合国、欧共体、国际货币基金组织（IMF）、经济合作与发展组织(OECD)、联合国贸发会议、世界贸易组织（WTO）共同编写的《国际服务贸易统计手册》面世，标志着国际服务贸易统计的基本框架确立。自此，各国以此手册为基准，加强服务贸易统计数据的采集与发布。目前已经有140多个国家和地区定期向国际组织报告国际收支项下的服务贸易统计数据，有25个国家（地区）开展了外国附属机构服务贸易统计。

3. 国民经济产业分类

目前，主要产业分类系统有北美产业分类体系（NAICS)、欧盟经济活动统计分类体系(NACE)、包含所有经济活动的国际标准产业分类体系（ISIC）和日本标准工业分类体系(JSIC）等。

联合国是最先着手设计也是最先完成国际标准分类的，ISIC就是联合国制定的国际通用统计分类之一，始建于1948年。1989年通过的ISIC第3次修订本（ISIC Rev.3）将包含所有经济活动的部门分为A～Q共17个部门（A为农业、狩猎业和林业，B为渔业……)，其中包括99个行业类别。

中国的“国民经济行业分类与代码（GB/T 4754—2002)”是国家统计局根据ISIC制定的全社会经济活动的分类标准，分为20个门类，95个大类，396个中类，913个小类。2002年公布的《国民经济行业分类》(GB/T 4754—2002）与ISIC Rev.3相衔接，强调分类原则、分类方法的一致性，注重二者之间的相互转换。

4. 传统国际货物贸易统计体系和增加值贸易统计方法

传统国际货物贸易统计体系的特征：(1）物品跨境原则；(2）在地原则（原产地原则)；(3）通关登记方式。即：以“国境”为统计范围、以“居民”为统计单位，按照原产地原则，统计出口货物“最终值”。

传统国际货物贸易统计体系制定的背景：第二次世界大战后形成了新的国际经济贸易秩序。该秩序以联合国经济社会理事会为核心，以国际货币基金组织、世界银行和关税贸易总协定为三大支柱产生了以联合国《国民经济核算体系》(SNA）为总框架的经济统计指标体系，国际货币基金组织《国际收支手册》(*Balance of Payments Manual*，BPM）所确定的国际收支统计制度和《国际贸易统计：概念与定义》(*International Merchandise Trade Statistics*：*Concepts and Definitions*，IMTS）所确定的国际贸易统计制度。SNA是所有涉贸统计核算文件的制度基础。在当时的经济环境下，生产要素国际流动较少，因此SNA确

立了传统贸易核算框架的基本概念即居民（Residents）与非居民（Non－Residents），将参与交易的个人和机构区分为一个经济体的居民与非居民，作为划分国内经济活动和国外经济活动核算的依据，同时强调“原产地原则”。《国际收支手册》同样采用了原产地原则。在这种原则下，国际收支和跨境标准只记录居民和非居民之间的交易，其内涵都把跨境贸易（Cross－border trade）等同于国际贸易。

传统国际货物贸易统计体系面临的挑战：20世纪90年代之后，全球化进程大大加快，全球经济已经发生深刻的变化。一方面，外国直接投资迅猛发展，使得国际间的商业活动越来越无国界；另一方面，在国际分工基础上逐渐形成全球产业链，中间产品交易异常频繁。生产分工日益细化，生产工序不断增加，生产链条逐渐拉长，产品的不同生产环节分别在多个国家进行，形成“全球价值链”（Global Value Chains）。国际贸易的内涵和外延不仅仅停留在第二次世界大战结束后初期的货物的跨境流动。在此背景下，传统国际货物贸易统计体系重复统计中间产品、隐藏各国真实贸易模式、未能完整统计各国利润分配，不能反映全球价值链的全部过程和在不同国家不同生产环节增值的实际情况，无法真实地衡量一国的贸易竞争力、价值增值能力及在国际贸易中的利得，往往会高估发展中国家在国际分工中的贸易利得，无法全面体现贸易对就业和收入方面的作用，给各国政府制定贸易政策提供了不准确的信息。例如，中国、巴西及越南等许多新兴发展中国家都面临“本国存在巨额贸易顺差，利润却在他国，贸易摩擦不断加剧”等问题。

增加值贸易统计方法：统计产品价值链上的每一个环节的贸易流量净增加值。该方法是对传统贸易统计方法的补充和创新，并非颠覆。增加值指的是在生产过程中某一产品或服务价值的增加。一国贸易增加值可以分解为国内增加值和国外增加值两部分。按照增加值贸易统计方法计算：一国贸易总额＝本国增加值出口＋外国增加值的进口；一国贸易顺差＝本国增加值出口－外国的增加值进口。2011年6月，时任WTO总干事拉米提出应以“贸易增加值”作为新的贸易统计标准，并逐渐得到各国的认可和重视。2008年以来，WTO及OECD合作，致力于建立增加值贸易数据库，并于2013年5月发布。

资料来源：(1) 海关统计资讯网 http://www.chinacustomsstat.com/CustomsStat/Html/news2.htm，2007－04－20.

(2) 曾红艳．全球价值链背景下国际贸易统计方法改革研究[D]．北京：外交学院，2012. 部分内容根据网络数据更新。



习 题

1. 单选题

(1) 一国的进出口收支状况通常用（　　）来表示。

A. 对外贸易量　　B. 贸易顺差　　C. 有形贸易　　D. 贸易差额

(2) 能够比较确切地反映一国对外贸易实际规模，便于各个时期进行比较的是（　　）。

A. 贸易差额　　B. 对外贸易额

C. 对外贸易商品结构　　D. 对外贸易量

(3) 以货物通过国境为标准统计进出口，称为（　　）。

A. 有形贸易　　B. 无形贸易　　C. 总贸易体系　　D. 专门贸易体系



2. 多选题

(1) 国际贸易产生必须具备的条件有（　　）。

A. 良好的商业信誉　　B. 剩余产品

C. 国家的产生　　D. 专业和国际贸易知识

(2) 可列为专门进口的货物是（　　）。

A. 从海关保税工厂进口的货物

B. 供国内消费或使用而直接进入的进口货物

C. 从海关保税仓库退出后进入本国市场的货物

D. 从自由贸易区退出后进入本国市场的货物

3. 简答题

(1) 为什么说生产力的发展和社会分工的扩大是对外贸易产生的根本原因？三次社会分工与对外贸易的产生是什么关系？

(2) 前资本主义时期国际贸易的特点是什么？为什么该时期国际贸易未获得广泛发展？

(3) 资本主义生产方式准备时期、自由竞争时期、垄断时期国际贸易的特点各是什么？

(4) 当代国际贸易的主要特点是什么？

(5) 国际贸易适用的法律与惯例主要有哪三类？

(6) 本课程的主要研究对象、研究内容是什么？

4. 案例分析

(1) 请结合表1-9～表1-12，对世界和中国的贸易状况作简要分析，着重回答下列问题：中国货物贸易与服务贸易的发展速度、贸易差额等变化情况是否一致？中国对外贸易与世界贸易的发展趋势是否一致？



分析案例1-1

表1-9　2014年货物贸易额居世界前十位的国家（地区）

排名	出口			进口		
	国家（地区）	出口额/10亿美元	份额/%	国家（地区）	进口额/10亿美元	份额/%
1	中国	2 342.3	12.3	美国	2 412.5	12.6
2	美国	1 620.5	8.5	中国	1 959.2	10.3
3	德国	1 494.6	7.9	德国	1 207.0	6.3
4	日本	690.2	3.6	日本	812.2	4.3
5	荷兰	672.7	3.5	英国	690.5	3.6
6	法国	580.5	3.1	法国	676.6	3.5
7	韩国	572.7	3.0	中国香港	600.6	3.1
8	意大利	529.9	2.8	荷兰	589.4	3.1
9	中国香港	524.1	2.8	韩国	525.5	2.8
10	英国	505.2	2.7	加拿大	480.0	2.5

资料来源：根据WTO网站http://www.wto.org整理。

表 1-10　2014 年服务贸易额居世界前十位的国家（地区）

排名	出口				进口			
	国家（地区）	出口额/10 亿美元	份额/%	增长/%	国家（地区）	进口额/10 亿美元	份额/%	增长/%
1	美国	686	14.1	3	美国	454	9.6	4
2	英国	329	6.8	4	中国	382	8.1	16
3	德国	267	5.5	5	德国	327	6.9	1
4	法国	263	5.4	4	法国	244	5.1	6
5	中国	222	4.6	8	日本	190	4.0	12
6	日本	158	3.3	19	英国	189	4.0	−1
7	荷兰	156	3.2	11	荷兰	165	3.5	8
8	印度	154	3.2	4	爱尔兰	142	3.0	16
9	西班牙	135	2.8	5	新加坡	130	2.7	0
10	爱尔兰	133	2.7	9	印度	124	2.6	−1

资料来源：数据来源于商务部服务贸易司 http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/index.shtml?method=view&id=284930《中国服务贸易统计 2015》。

表 1-11　2001—2015 年世界货物贸易额和服务贸易额　　单位：10 亿美元

年份	货物贸易		服务贸易	
	出口额	进口额	出口额	进口额
2001	6 195	6 484	1 478	1 470
2002	6 499	6 743	1 570	1 546
2003	7 590	7 869	1 763	1 743
2004	9 223	9 574	2 125	2 095
2005	10 509	10 870	2 656	2 586
2006	12 131	12 461	3 005	2 899
2007	14 023	14 330	3 591	3 422
2008	16 160	16 572	4 033	3 912
2009	12 555	12 782	3 601	3 486
2010	15 301	15 511	3 914	3 817
2011	18 338	18 503	4 427	4 286
2012	18 496	18 705	4 547	4 437
2013	18 952	19 018	4 825	4 701
2014	19 005	19 101	5 139	5 044
2015	16 489	16 743	4 826	4 730

资料来源：根据 WTO 网站整理。

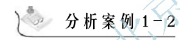


表 1-12　2001—2014 年中国货物贸易额、服务贸易额及其世界排名　　单位：亿美元

年份	货物贸易			服务贸易			
	出口额	进口额	对外贸易额排名	出口额	出口排名	进口额	进口排名
2001	2 660.98	2 435.53	11	329	12	390	10
2002	3 255.96	2 951.70	11	394	11	461	9
2003	4 383.71	4 128.36	10	464	9	549	8
2004	5 933.69	5 614.23	11	621	9	716	8
2005	7 619.99	6 601.18	9	739	9	832	7
2006	9 690.73	7 916.14	7	914	8	1 008	7
2007	12 180.15	9 558.18	6	1 217	7	1 301	5
2008	14 306.9	11 325.7	5	1 464	5	1 580	5
2009	12 016.1	10 059.2	4	1 286	5	1 581	4
2010	15 777.5	13 962.5	3	1 702	4	1 922	3
2011	18 983.8	17 434.8	3	1 821	4	2 370	3
2012	20 487.1	18 184.1	3	1 904	5	2 801	3
2013	22 090.0	19 499.9	3	2 106	5	3 291	2
2014	23 427.5	19 602.9	1	2 222	5	3 821	2

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/article/cbw/《中国对外贸易形势报告》和商务部服务贸易司 http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/index.shtml? method=view&id=284930《中国服务贸易统计 2015》。

（2）试结合表 1-13～表 1-20，对 2008—2016 年我国货物发展趋势作简要分析。



分析案例 1-2

表 1-13　2008—2016 年中国出口商品结构（按 SITC Rev.4 分类）　　单位：亿美元

商品种类＼年份	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0 类	327.6	326.3	411.5	504.9	520.7	557.3	589.2	581.6	610.5
1 类	15.3	16.4	19.1	22.8	25.9	26.1	28.8	33.1	35.4
2 类	113.5	81.5	116.0	149.8	143.4	145.7	158.3	139.2	130.8
3 类	316.4	203.7	266.7	322.7	310.1	337.9	344.5	279.4	268.4
4 类	5.7	3.2	3.6	5.3	5.4	5.8	6.2	6.4	5.6
5 类	793.1	620.2	875.7	1 147.9	1 135.7	1 196.6	1 345.9	1 296.0	1 218.9
6 类	2 617.4	1 848.2	2 491.1	3 195.6	3 341.5	3 606.5	4 003.8	3 913.1	3 512.0
7 类	6 733.3	5 902.7	7 802.7	9 017.7	9 643.6	10 392.5	10 706.3	10 594.5	9 845.1
8 类	3 346.1	2 997.5	3 776.5	4 593.7	5 346.6	5 814.5	6 221.7	5 881.5	5 296.2
9 类	17.2	16.5	14.7	23.4	14.2	17.3	22.7	24.6	58.6

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab02.pdf

表 1-14 2008—2016 年中国进口商品结构（按 SITC Rev. 4 分类） 单位：亿美元

商品种类＼年份	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0 类	140.5	148.3	215.7	287.7	352.6	417.0	468.2	505.0	491.4
1 类	19.2	19.5	24.3	36.8	44.0	45.1	52.2	57.7	60.9
2 类	1 667.0	1 413.5	2 121.1	2 849.2	2 696.6	2 861.4	2 701.1	2 104.6	2 019.1
3 类	1 692.4	1 240.4	1 890.0	2 757.8	3 130.8	3 149.1	3 167.9	1 988.0	1 762.8
4 类	104.9	76.4	87.4	111.1	125.3	103.4	84.9	74.8	67.3
5 类	1 191.9	1 120.9	1 497.0	1 811.1	1 792.9	1 903.0	1 933.7	1 713.2	1 640.1
6 类	1 071.6	1 077.4	1 312.8	1 503.0	1 462.6	1 482.9	1 724.2	1 333.2	1 218.5
7 类	4 417.6	4 078.0	5 494.2	6 305.7	6 529.4	7 103.5	7 244.5	6 834.2	6 579.4
8 类	976.4	851.9	1 135.6	1 277.2	1 362.2	1 390.1	1 398.4	1 347.4	1 260.1
9 类	44.2	33.1	184.4	495.1	687.7	1 047.4	827.6	861.3	774.5

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab03.pdf

表 1-15 2008—2016 年中国出口（按贸易方式分） 单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
总值	14 306.9	12 016.1	15 777.5	18 983.8	20 487.1	22 090.0	23 427.5	22 749.5	20 981.5
一般贸易	6 628.6	5 298.1	7 206.1	9 170.3	9 879.0	10 875.3	12 036.8	12 157.0	11 310.4
加工贸易	6 751.1	5 868.6	7 402.8	8 352.8	8 626.8	8 608.2	8 843.6	7 977.9	7 156.0
其他贸易	927.2	849.4	1 168.6	1 460.6	1 981.4	2 616.7	2 547.1	2 614.6	2 515.1

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab04.pdf

表 1-16 2008—2016 年中国出口（按企业性质分） 单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
总值	14 306.9	12 016.1	15 777.5	18 983.8	20 487.1	22 090.0	23 427.5	22 749.5	20 981.5
国有企业	2 574.8	1 910.0	2 343.0	2 671.6	2 562.5	2 489.9	2 564.9	2 423.9	2 156.1
外商投资企业	7 904.9	6 720.7	8 622.3	9 952.3	10 226.2	10 442.6	10 747.3	10 047.3	9 169.5
其他企业	3 827.2	3 385.4	4 812.2	6 360.0	7 698.4	9 167.7	10 115.2	10 278.3	9 655.9

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab05.pdf

表 1-17 2008—2016 年中国出口（按国别（地区）分） 单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
总值	14 306.9	12 016.1	15 777.5	18 983.8	20 487.1	22 090.0	23 427.5	22 749.5	20 981.5
1 亚洲	6 641.2	5 686.5	7 319.5	8 990.4	10 068.1	11 347.1	11 886.4	11 408.5	10 422.8
日本	1 161.3	978.7	1 210.4	1 482.7	1 516.2	1 502.8	1 494.5	1 356.7	1 292.6
韩国	739.3	536.7	687.7	829.2	876.8	911.8	1 003.5	1 013.0	937.1



续

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
中国香港	1 907.3	1 662.3	2 183.0	2 679.8	3 234.3	3 847.9	3 631.6	3 308.4	2 877.2
中国台湾	258.8	205.0	296.7	351.1	367.8	406.4	462.8	449.0	403.7
东盟 *	1 143.2	1 062.6	1 381.6	1 700.7	2 042.5	2 440.7	2 718.2	2 774.9	2 559.9
新加坡	323.1	300.5	323.5	355.7	407.4	458.6	488.4	520.1	444.8
2 非洲	512.4	477.3	599.5	730.8	853.1	928.1	1 061.5	1 086.7	922.2
3 欧洲	3 434.2	2 646.5	3 551.9	4 135.7	3 964.0	4 057.7	4 388.9	4 033.4	3 896.7
欧盟 * *	2 948.9	2 373.2	3 125.6	3 575.2	3 352.6	3 389.8	3 709.0	3 558.8	3 390.5
英国	360.7	312.8	387.7	441.2	463.0	509.5	571.4	595.8	556.9
德国	592.1	499.2	680.5	764.0	692.1	673.5	727.2	691.6	652.1
法国	233.1	214.6	276.5	300.0	269.0	267.2	287.1	267.5	246.6
意大利	266.3	202.4	311.4	336.9	256.5	257.6	287.6	278.4	263.6
荷兰	459.2	366.8	497.0	595.0	589.0	603.2	649.3	594.6	574.5
俄罗斯	330.8	175.2	296.1	389.0	440.6	495.9	536.8	347.8	373.3
4 拉丁美洲	717.6	570.9	918.0	1 217.2	1 352.2	1 342.7	1 362.6	1 322.2	1 138.6
5 北美洲	2 742.7	2 385.5	3 058.4	3 500.8	3 801.1	3 978.4	4 262.8	4 393.3	4 126.3
加拿大	218.0	176.7	222.2	252.7	281.2	292.2	300.1	294.3	273.1
美国	2 523.8	2 208.0	2 832.9	3 244.5	3 517.8	3 684.3	3 960.9	4 095.4	3 850.8
6 大洋洲	258.8	249.3	330.2	408.9	448.7	446.2	465.5	505.4	475.1
澳大利亚	222.5	206.4	272.2	339.1	377.3	375.6	391.2	403.2	372.9

注：* 东盟：包括文莱、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国，1995 年后增加越南，1997 年后增加老挝和缅甸，1999 年后增加柬埔寨。

* * 欧盟：1994 年前称欧共体，包括比利时、丹麦、英国、德国、法国、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、希腊、葡萄牙、西班牙。1995 年后增加奥地利、芬兰、瑞典。自 2004 年 5 月起，统计范围增加塞浦路斯、匈牙利、马耳他、波兰、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、斯洛文尼亚、捷克、斯洛伐克。自 2007 年 1 月起，增加罗马尼亚、保加利亚。自 2013 年 7 月增加克罗地亚。

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab06.pdf

表 1-18　2008—2016 年中国进口（按国别（地区）分）　　单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
总值	11 325.7	10 059.2	13 962.5	17 434.8	18 184.1	19 499.9	19 602.9	16 819.5	15 874.2
1 亚洲	7 026.0	6 035.2	8 349.6	10 040.8	10 382.9	10 901.7	10 856.0	9 547.8	9 058.4
日本	1 506.0	1 309.1	1 767.4	1 945.6	1 778.3	1 622.8	1 630.0	1 429.9	1 455.3
韩国	1 121.4	1 025.5	1 383.5	1 627.1	1 687.4	1 830.7	1 901.9	1 745.2	1 588.7
中国香港	129.3	87.0	122.6	154.9	178.8	162.2	129.0	127.7	168.5

续

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
中国台湾	1 033.4	857.2	1 157.4	1 249.1	1 322.0	1 566.4	1 520.3	1 433.1	1 392.2
东盟 *	1 170.0	1 067.5	1 547.0	1 930.2	1 958.9	1 995.4	2 083.1	1 946.8	1 962.2
新加坡	201.7	178.0	247.3	281.4	285.3	300.5	308.0	275.6	259.5
2 非洲	559.7	433.3	670.9	932.4	1 132.5	1 174.3	1 157.8	703.7	569.0
3 欧洲	1 680.5	1 620.4	2 178.7	2 871.7	2 866.9	3 241.9	3 363.6	2 932.1	2 877.0
欧盟 * *	1 327.0	1 277.7	1 684.2	2 112.4	2 121.5	2 200.6	2 442.6	2 088.8	2 079.7
英国	95.4	78.8	113.1	145.6	168.1	190.9	237.4	189.4	186.5
德国	557.9	557.2	742.6	927.4	919.2	942.0	1 050.3	876.2	860.7
法国	156.3	130.0	171.1	220.6	241.2	231.1	270.9	246.6	224.8
意大利	116.4	110.1	140.1	175.8	160.7	175.8	193.0	168.5	167.0
荷兰	53.0	51.2	64.8	86.6	87.0	98.3	93.5	87.9	97.9
俄罗斯	238.3	212.3	259.2	403.7	441.6	396.2	416.4	332.8	322.3
4 拉丁美洲	716.4	647.7	918.4	1 196.7	1 260.7	1 273.0	1 273.0	1 043.3	1 027.0
5 北美洲	940.7	895.6	1 170.8	1 443.5	1 561.7	1 778.7	1 842.9	1 750.8	1 528.1
加拿大	126.7	120.5	149.2	221.7	232.1	252.2	252.2	262.5	183.1
美国	813.6	774.6	1 021.0	1 221.3	1 329.0	1 525.8	1 590.1	1 487.4	1 344.0
6 大洋洲	401.8	426.6	660.2	889.3	916.7	1 085.6	1 096.2	830.3	803.8
澳大利亚	374.4	394.9	611.2	826.7	846.2	988.2	977.7	736.4	706.7

注：同表 1-17。

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab07.pdf

表 1-19　2008—2016 年中国出口（按省（区、市）分）　单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
全国	14 285.5	12 016.6	15 777.5	18 983.8	20 487.1	22 090.0	23 427.5	22 749.6	20 981.5
北京	574.5	483.8	554.4	590.0	596.3	632.5	623.5	546.7	518.4
天津	420.4	298.9	374.8	444.8	483.1	490.2	526.0	511.8	442.9
河北	240.3	156.9	225.6	285.7	296.0	309.6	357.1	329.4	305.8
山西	92.4	28.4	47.0	54.3	70.2	80.0	89.4	84.2	99.3
内蒙古	35.8	23.2	33.3	46.9	39.7	40.9	63.9	56.5	43.7
辽宁	420.5	334.4	431.0	510.4	579.6	645.4	587.6	507.1	430.7
吉林	47.7	31.3	44.8	50.0	59.8	67.6	57.8	46.5	42.1
黑龙江	165.7	100.8	162.8	176.7	144.4	162.3	173.4	80.3	50.4
上海	1 692.1	1 418.8	1 807.1	2 096.7	2 067.3	2 042.0	2 101.6	1 959.4	1 834.7

续

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
江苏	2 380.4	1 992.4	2 705.4	3 125.9	3 285.2	3 288.6	3 418.7	3 386.7	3 192.7
浙江	1 542.9	1 330.2	1 804.6	2 163.5	2 245.2	2 487.9	2 733.5	2 766.0	2 678.6
安徽	113.5	88.9	124.1	170.8	267.5	282.6	314.9	322.8	284.4
福建	569.9	533.3	714.9	928.4	978.3	1 065.0	1 134.6	1 130.2	1 036.8
江西	76.9	73.6	134.2	218.8	251.1	281.7	320.4	331.3	298.1
山东	930.8	795.0	1 042.3	1 257.1	1 287.1	1 345.0	1 447.5	1 440.6	1 371.6
河南	107.1	73.5	105.3	192.4	296.8	359.9	393.8	430.7	427.9
湖北	115.9	99.8	144.4	195.3	194.0	228.4	266.5	292.1	260.2
湖南	84.1	54.9	79.6	99.0	126.0	148.2	200.2	191.4	176.7
广东	4 041.0	3 589.6	4 531.9	5 319.3	5 740.5	6 364.0	6 462.2	6 435.1	5 988.6
广西	73.5	83.8	96.0	124.6	154.7	186.9	243.3	280.3	229.6
海南	15.9	13.1	23.2	25.4	31.4	37.1	44.2	37.4	21.2
重庆	57.2	42.8	74.9	198.3	385.7	468.0	634.1	551.9	406.9
四川	131.1	141.5	188.4	290.3	384.7	419.5	448.5	332.3	279.3
贵州	19.0	13.6	19.2	29.9	49.5	68.9	94.0	99.5	47.4
云南	49.9	45.1	76.1	94.7	100.2	159.6	188.0	166.2	114.8
西藏	7.1	3.8	7.7	11.8	33.6	32.7	21.0	5.9	4.7
陕西	54.1	39.9	62.1	70.4	86.5	102.2	139.3	147.9	158.3
甘肃	16.0	7.4	16.4	21.6	35.7	46.8	53.3	58.1	40.9
青海	4.2	2.5	4.7	6.6	7.3	8.5	11.3	16.4	13.7
宁夏	12.6	7.4	11.7	16.0	16.4	25.5	43.0	29.8	25.0
新疆	193.0	108.2	129.7	168.3	193.5	222.7	234.8	175.1	156.1

资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab08.pdf

表 1-20　2010—2016 年中国进口（按省（区、市）分）　单位：亿美元

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
全国	11 330.9	10 055.6	13 962.5	17 434.8	18 184.1	19 499.9	19 602.9	16 819.5	15 874.2
北京	2 142.6	1 664.8	2 462.9	3 305.6	3 484.8	3 658.6	3 533.1	2 649.5	2 301.9
天津	383.1	339.4	446.2	588.9	673.2	795.0	813.2	631.6	583.7
河北	143.9	139.2	195.0	250.3	209.6	239.2	241.7	185.4	160.5
山西	51.5	57.2	78.7	93.2	80.3	78.0	73.1	62.9	67.1
内蒙古	53.5	44.6	54.0	72.4	72.9	79.0	81.6	71.0	72.4
辽宁	303.8	294.8	376.1	449.9	461.3	497.4	552.0	452.5	434.6

续

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
吉林	85.7	86.2	123.7	170.6	185.8	191.0	206.0	142.8	142.4
黑龙江	63.2	61.5	92.3	208.5	231.6	226.5	215.6	129.6	114.9
上海	1 529.0	1 358.7	1 882.4	2 278.7	2 298.6	2 370.3	2 562.5	2 533.0	2 503.7
江苏	1 542.3	1 395.9	1 952.6	2 269.9	2 194.4	2 219.9	2 218.9	2 069.5	1 902.6
浙江	568.6	547.1	730.7	930.3	878.8	870.4	817.9	707.5	686.4
安徽	90.8	67.5	118.6	142.3	125.4	173.8	177.8	156.9	158.9
福建	278.5	263.3	372.9	506.8	581.1	628.5	640.4	563.4	531.7
江西	60.6	53.0	82.0	95.9	83.0	85.7	107.4	93.4	102.6
山东	652.7	594.7	849.3	1 101.7	1 168.4	1 326.5	1 323.7	976.9	970.5
河南	68.1	60.9	73.0	133.8	220.6	239.6	256.5	307.7	284.0
湖北	89.7	72.5	114.9	140.5	125.7	135.5	164.2	163.8	133.2
湖南	41.6	46.6	67.0	90.4	93.5	103.4	110.0	101.9	85.8
广东	2 791.6	2 521.2	3 317.0	3 815.4	4 099.7	4 551.7	4 305.1	3 793.6	3 566.5
广西	59.3	58.6	81.4	109.0	140.2	141.4	162.2	232.4	248.7
海南	29.4	35.1	63.3	102.1	111.9	112.7	114.6	102.2	92.1
重庆	38.0	34.3	49.4	93.8	146.4	219.1	320.4	192.9	220.8
四川	89.3	100.8	138.5	187.0	206.7	226.4	254.0	182.4	213.9
贵州	14.7	9.5	12.3	19.0	16.8	14.0	14.2	22.7	9.6
云南	46.2	35.1	58.2	65.6	110.0	98.7	108.2	79.0	84.1
西藏	0.6	0.3	0.7	1.8	0.7	0.5	1.5	3.3	3.1
陕西	29.6	44.2	58.9	76.1	61.5	99.0	134.8	157.2	140.9
甘肃	44.9	30.9	57.7	65.7	53.3	56.0	33.2	21.8	27.9
青海	2.7	3.3	3.2	2.6	4.3	5.6	5.9	2.9	1.6
宁夏	6.2	4.6	7.9	6.9	5.8	6.7	11.3	8.1	7.8
新疆	29.2	30.0	41.6	59.9	58.2	52.9	41.9	21.7	20.5

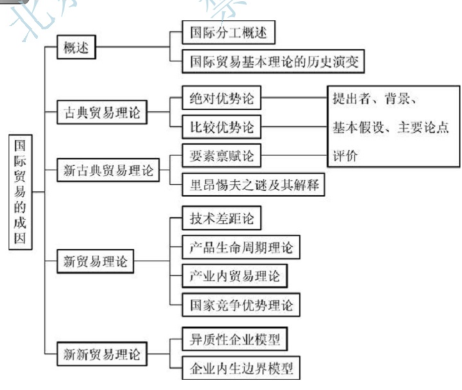
资料来源：商务部综合司 http://zhs.mofcom.gov.cn/table2017//tab09.pdf

第 2 章　国际贸易的成因

学习目标

知识目标	技能目标
掌握国际分工的含义及与国际贸易的关系	能够理解国际分工与国际贸易的关系
了解国际贸易理论的演变过程和发展趋势	能够理解国际贸易理论的演变规律
理解几种传统国际分工与国际贸易理论的内涵	（1）能够理解绝对优势论、比较优势和要素禀赋论的基本观点和区别 （2）能够准确评价传统国际贸易理论
理解几种新国际分工与国际贸易理论的内涵	（1）能够理解技术差距与产品生命周期理论、产业内贸易理论、国家竞争优势理论和新新贸易理论的基本观点 （2）能比较传统国际贸易理论与新国际贸易理论

知识结构





国际分工及其演变

(1) 从20世纪60年代开始，以纺织业为代表的劳动密集型产业从西方工业化国家向外转移，韩国、新加坡、中国台湾、中国香港不失时机地承接了这次国际产业大转移，借此实现了工业化过程。

(2) 电视机最初由美国垄断生产；之后日本的电视机大量向欧美出口，并占有这些国家大量市场份额；之后，韩国等新兴工业国在这些产品上又取代或部分取代日本产品；目前，电视机主要由中国生产、出口。由此看来，电视机产业明显出现了国际产业转移。

(3) 20世纪早期计算机生产模式与20世纪90年代计算机生产链截然不同。20世纪60年代IBM等企业采用垂直一体化生产方式生产计算机，各自独立进行研发、生产、流通、营销和相关支持；企业各自有跨越不同部门的内部生产系统，从半导体（Semi－Conductors）到元部件（Component parts）、计算机平台（Computer Platform）、辅件（Auxiliary parts）、系统软件和应用软件（Systems software and application software）等都是自己生产。到了20世纪90年代，计算机生产呈现的是全面的国际产品内分工模式：美国生产微处理器、操作系统等，凭借其先导市场地位确定全球标准；日本供应存储器片（Memory Chips），平板显示器（Flat－Panel Displays），光驱（CD－ROMs），激光打印机（Laser Printers）等；韩国是动态随机存取存储器（DRAMS）最重要的供应者，同时还供应记忆存储器片、平板显示器和显示器（Monitors）；新加坡是硬盘驱动器（Hard Disk Drive）的中心生产平台；中国台湾供应元部件、辅件，其OEM系统最为著名，生产主板（Motherboard）、键盘（Keyboards）、电源（Power Supply）、鼠标（Mouse）、显示器等。

(4) 成思危在2006年2月14日召开的"中美经贸论坛"上曾经说过，美国人由于使用中国比较便宜的商品，在过去10年里，给美国人节约了上千亿美元。他说："美国人在生活上有很多方面都是在使用中国的商品。人们开玩笑说，从早上起床到晚上睡觉都在使用中国商品，早晨起来以后用的闹钟、刷牙用的牙刷、牙膏都是在中国生产的，跑步穿的耐克运动鞋、晚上睡觉盖的被子、毛毯也是中国制造。"中美之间的经贸发展对两国和两国人民都有利。

点评：国际分工和国际贸易经常发生。经贸发展对参与国通常是有利的。

讨论题：为什么会产生国际分工和国际贸易？什么因素决定贸易结构？贸易利益如何？为什么曾给一个国家带来极大福利的优势产业在若干年后会向外转移？

本章介绍国际分工的产生与发展，阐述主要的国际贸易理论，揭示国际贸易的成因。

2.1　国际分工与国际贸易理论发展概述

2.1.1　国际分工概述

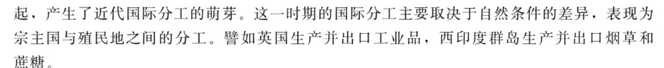
1. 国际分工的含义

国际分工（International Division of Labor）指国家之间的劳动分工。它是社会生产力发展到一定阶段的产物，是社会分工从一国国内向外延伸的结果，表现为生产的国际化和专业化。

2. 国际分工的产生与发展

在人类发展史上，国际分工经历了如下几个发展阶段。

(1) 萌芽阶段（16～18世纪中叶）。15～16世纪的地理大发现和随后的殖民主义的兴



起，产生了近代国际分工的萌芽。这一时期的国际分工主要取决于自然条件的差异，表现为宗主国与殖民地之间的分工。譬如英国生产并出口工业品，西印度群岛生产并出口烟草和蔗糖。

(2) 形成阶段（18 世纪 60 年代～19 世纪 60 年代）。18 世纪的第一次产业革命促成了资本主义生产体系的形成。这个时期的国际分工是一种以先进技术为基础的工业国与以自然条件为基础的农业国之间的垂直型分工，基本上是以英国为中心。

(3) 发展阶段（19 世纪中叶～第二次世界大战）。19 世纪 70 年代出现的第二次产业革命使国际分工进一步发展，导致国际分工体系的最终形成，形成“工业日美欧，原料亚非拉”局面。

(4) 深化阶段（第二次世界大战以后）。第二次世界大战结束后，许多殖民地、半殖民地国家获得了民族独立，以计算机、原子能、宇航工业为标志的第三次技术革命兴起，加上跨国公司的经营活动，使国际分工不断深化。这一阶段的主要表现为从产业间分工深入到产业内分工甚至产品内分工，从有形商品领域发展到服务领域。

3. 国际分工与国际贸易的关系

国际分工与国际贸易紧密相连，一般来说，二者是分工与交换的关系。没有分工，就没有交换的基础和必要性；反之，没有交换，分工也就不能存在和发展。二者互为条件、互相促进。而国际分工是更具有决定性的一方面，国际贸易的发展从根本上说要受到国际分工的制约和影响。

(1) 国际分工的形式决定国际贸易的格局。

① 第二次世界大战前，传统的国际分工是产业间分工，相应地，贸易是产业间贸易。例如，19 世纪国际分工的格局是将世界分为工业国和农业国，英国是中心国、城市国、工业国，其他国家是边缘国、农村国、农业国。因此，工业制成品在工业国国际贸易中所占的比重较高，而初级产品在农业国国际贸易中所占的比重较高。

② 第二次世界大战后，传统的国际分工改变，工业国之间的分工占主导地位，发达国家高精尖工业与发展中国家一般工业之间的分工呈现更加细化的趋势。在越来越多的领域，部门内分工占主导地位，部门内分工的主要形式包括：第一，不同型号、规格的同类产品的生产进行专业化分工，如美国着重发展大功率的轮式和履带式拖拉机，英国发展中功率轮式拖拉机，德国生产小功率轮式拖拉机；第二，产品零部件的生产进行专业化分工，如计算机、汽车等大批量生产所需的各种零部件往往在不同国家进行专业化分工生产；第三，工艺流程进行专业化分工，指不同国家对生产过程的不同阶段进行专业化分工，如著名的德国拜耳公司将它所生产的中间产品提供给世界各地的上万家化工厂，制造各种化学成品。相应地，产业间贸易退居次位，产业内贸易占主导地位。

(2) 国际分工领域的扩大促使国际贸易的范围扩大。

现代国际分工领域不断扩大，从一般货物领域扩展到了服务和技术领域，并出现了相互结合、相互渗透的趋势；跨国公司的作用大大加强，跨国公司内部的分工成为国际分工的重要组成部分；区域性经济集团内部分工加强；国际经济组织对国际分工的影响加强。与此同时，国际贸易的领域不断从一般货物贸易扩展到服务贸易和技术贸易领域，并出现了相互渗透的趋势；跨国公司内部贸易在第二次世界大战后国际贸易总额中所占比重不断提高；区域

性经济集团内部贸易加强；国际经济组织对国际贸易的影响加强。

（3）国际分工的发展水平制约着国际贸易的地理方向。

由于第二次世界大战后国际分工类型的变化，即由“垂直型”国际分工为主变为以“水平型”和“混合型”的国际分工为主，加之发展中国家同发达国家间的国际分工越来越多地在工业范围内进行，再加之发达国家资金雄厚，可把资金投向世界任何地方，因此，从地区分布上看，发达国家变成了国际分工的中心。同时，从地理方向上看，发达国家成为了世界贸易的主要对象，占据了世界贸易的绝大部分比重，表现为发达国家间互为主要贸易伙伴，而发展中国家的主要贸易伙伴也是发达国家。例如，1989 年发达国家之间的相互出口占其总出口额的 78.9%，发展中国家对发达国家的出口占其总出口额的 64.5%。

2.1.2　国际贸易基本理论的历史演变

探讨国际贸易成因是国际贸易基本理论最基本的内容。国际贸易理论按基本前提划分，可以分成古典贸易理论和新贸易理论，前者的基本前提是完全竞争的市场结构，后者的基本前提是不完全竞争的市场结构。从贸易理论渐进的发展阶段看，则可以分为古典贸易理论、新古典贸易理论、新贸易理论和新新贸易理论。其中，从供给方面解释国际分工与国际贸易成因的理论较多（见表 2－1），从需求方面解释国际分工与国际贸易成因的理论较少，主要包括林德尔的偏好相似理论。

表 2－1　从供给方面解释国际贸易成因的重要理论简介

<table>
<tr><th colspan="2">主要理论</th><th>主要理论贡献者</th><th>关键假设</th><th>生产率</th><th>决定贸易模式的主要因素</th></tr>
<tr><td rowspan="2">古典贸易理论</td><td>绝对优势论</td><td>亚当·斯密（Adam Smith）</td><td rowspan="2">劳动是唯一的要素投入；边际成本不变；完全竞争的商品和要素市场；规模报酬不变；不考虑需求；企业同质性、产品同质</td><td rowspan="3">宏观、外生的生产率</td><td>生产技术绝对不同（绝对劳动生产率差异）</td></tr>
<tr><td>比较优势论</td><td>大卫·李嘉图（David Ricardo）</td><td>生产技术相对不同（相对劳动生产率差异）</td></tr>
<tr><td>新古典贸易理论</td><td>要素禀赋论</td><td>赫克歇尔（Heckscher）、俄林（Ohlin）、萨缪尔森（Samuelson）</td><td>两种或两种以上要素投入；边际成本递增；完全竞争的商品和要素市场；规模报酬不变；产品同质</td><td>要素禀赋不同
主要结论：各国根据比较优势和要素禀赋参与国际分工和贸易，生产率差异主要来源于特定的生产条件和要素禀赋条件</td></tr>
<tr><td>新贸易理论</td><td>规模经济理论</td><td>克鲁格曼（Krugman）、赫尔普曼（Helpman）</td><td>不完全竞争的商品市场；完全竞争的要素市场；规模报酬递增；产品同质</td><td>微观、外生的生产率</td><td>市场和生产规模不同
主要结论：发达国家能通过研发投入提高其生产率水平，“技术外溢”和“干中学”是发展中国家提升生产率水平的基础</td></tr>
</table>

续

主要理论		主要理论贡献者	关键假设	生产率	决定贸易模式的主要因素
新贸易理论	产品生命周期理论	弗农（Vernon）	要素在不同国家之间可以流动；技术在商品贸易过程中不断向外传播		生产技术不同阶段，成本优势动态变动
新新贸易理论	异质性企业模型、企业内生边界模型	梅里兹（Melitz）、伯纳德（Bernard）、安特斯（Antràs）	不完全竞争市场；规模经济；异质性企业、产品差异化	微观、内生的生产率	企业生产率差异 主要结论：生产率差异影响企业的出口和FDI决策，提高企业的技术水平能增加企业的出口概率；出口企业可以通过“干中学”和“技术外溢”提高其生产率


提示

国际贸易理论的研究对象：两个或两个以上经济社会间的资源配置问题。

研究方法的特点：①国际贸易理论分析不涉及货币因素，多是实质面分析（Real Analysis），假定是物物交换的世界。商品X的相对价格被定义为P_X/P_Y，即用商品Y代替货币，作为X的计价单位。②使用2×2×1模型或2×2×2模型。在分析框架上，大都假定世界上只有两个国家、两种商品（或部门）、生产要素不超过两个。③多采用静态或比较静态分析。

不存在贸易的假想状态：两国相同商品的生产函数相同；两国的相对要素禀赋相同；两国的消费者偏好相同；规模收益不变；两国的产品市场和要素市场都是完全竞争的，不存在外部经济。

国际贸易的起因：缺少上述五个条件当中的任何一个，贸易的基础就产生了，包括：两国相同商品的生产函数不相同（古典贸易理论）；两国的相对要素禀赋不相同（要素禀赋论）；两国的消费者偏好不相同（需求角度的贸易理论）；规模收益变化（新贸易理论）；两国的产品市场和要素市场是非完全竞争的，并且存在外部经济（新贸易理论）。

从20世纪90年代末开始，传统国际贸易理论的“代表性企业假设”受到挑战，国际贸易中的异质性企业问题开始引起学术界的关注。实证表明，企业之间的差异对于了解世界贸易至关重要。作为回应，“新新”贸易理论纳入了企业层面的异质性，以解释企业层面的新事实。

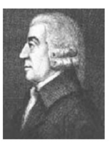
2.2 古典和新古典贸易理论

2.2.1 绝对优势论

绝对优势论（Theory of Absolute Advantage），又称为绝对成本论（Theory of Absolute Cost），是英国古典政治经济学的重要代表人物亚当·斯密建立的国际贸易理论。



亚当·斯密



Adam Smith（1723—1790）是古典经济学理论体系的创立者。被世人尊称为“现代经济学之父”和“自由企业的守护神”。他于1776年发表的巨著《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，简称《国富论》），被称为西方经济学的一部“圣经”，有着划时代的意义。他认为交换是人类的天性；交换产生分工；分工的原则是各自集中生产具有优势的产品；分工的依据是先天有利的自然禀赋和后天有利的生产条件。

资料来源：https://baike. baidu. com/item/%E4%BA%9A%E5%BD%93%C2%B7%E6%96%AF%E5%AF%86/972521? fromtitle=%E4%BA%9A%E5%BD%93%E6%96%AF%E5%AF%86&fromid=682205&fr=aladdin，2018-12-26.

1. 绝对优势论产生的背景

斯密所处的时期是从工场手工业向机器大工业过渡的时期。18世纪末至19世纪初，英国的产业革命逐渐展开，其经济实力已经超过欧洲大陆的两个对手——法国和西班牙。但产业革命的充分发展和新兴资产阶级的进一步发展却受到重商主义及其保护政策的抑制。其中最集中的矛盾正是在对外贸易领域。斯密在1776年出版的《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》）一书中，代表新兴产业资产阶级的要求，猛烈抨击了重商主义，创立了自由放任的自由主义经济理论，在国际贸易理论方面，首次提出了主张自由贸易的绝对优势论。



斯密并非是提出自由贸易的第一人。之前，威廉·配第（William Petty）、尼克拉斯·巴本（Nicholas Barbon）、达德利·诺思（Dudley North）、大卫·休谟（David Hume）等已有关于自由贸易的言论，但这些言论只能成为自由贸易理论的萌芽。例如，威廉·配第在早期主张贸易差额论和贸易垄断，但是到了后期，他认识到了重商主义的国家干预是违反自然规律的，提出了适度国家干预论。大卫·休谟提出了货币数量论，并将其引入国际贸易的分析中，从而形成了他的自动调节机制理论。

只有斯密，一种系统的自由贸易理论才在古典经济学的基础上建立起来。

2. 绝对优势论的基本假设

（1）理论分析模型：2×2×1静态模型，即两国、两产品、一种生产要素（劳动）。

（2）生产技术特征：投入的边际产量固定，平均成本不变，规模报酬不变。

（3）交易成本：不存在，主要是假定没有运输费用，没有关税或其他贸易限制。

（4）要素流动性：每个国家拥有固定的劳动，且劳动是充分就业的和同质的，可以在国内不同部门之间流动，但不能在国际流动。

（5）市场结构特征：完全竞争的商品和要素市场。

（6）生产函数：两国不同。

（7）消费者偏好：两国相同。
（8）理论基础：劳动价值论。

3. 绝对优势论的主要论点

（1）贸易成因：两国劳动生产率的绝对差异→生产成本的绝对差异→价格的绝对差异 →国际贸易。劳动生产率越高→生产成本越低→价格越低→国际贸易（出口）；劳动生产率越低→生产成本越高→价格越高→国际贸易（进口）。

（2）国际分工是提高劳动生产率、增加国家财富的重要途径。适用于一国内部的分工原则也适用于国际范围。国际分工是交换的结果，自由贸易会引起国际分工。

（3）国际分工的原则是绝对优势，其基础是自然优势（有利的自然禀赋）或获得性优势(后天的有利条件)，它们都可以使一国在生产和贸易方面处于比别国有利的地位。

（4）贸易所得：贸易参与方双赢。

（5）贸易政策取向：自由贸易与完全竞争。

总之，绝对优势论认为在某一种类商品的生产上，一个经济体在劳动生产率上占有绝对优势，因而其生产成本绝对低于另一个经济体，若各个经济体都从事自己占有绝对优势的商品的生产，继而进行交换，那么双方都可以通过交换得到绝对利益，从而整个世界也可以获得分工的好处。

下面采用 2×2×1 模型来概述这一理论。假设，英国和葡萄牙两国生产酒和毛呢两种产品，劳动是唯一的投入要素。按照斯密的分工原则，一国可集中生产具有绝对优势的产品，同另一国具有绝对优势的产品相交换。两国分工、交换前后见表 2－2。

表 2－2 英国和葡萄牙关于酒和毛呢国际分工与国际交换情况

分工、交换前后	国家	酒产量（单位）	所需劳动投入（人/年）	毛呢产量（单位）	所需劳动投入（人/年）
分工前	英国	1	120	1	80
	葡萄牙	1	90	1	110
	世界合计	2	210	2	190
分工后	英国	0	0	2.5	200
	葡萄牙	2.222	200	0	0
	世界合计	2.222	200	2.5	200
1∶1 交换后	英国	1	0	2.5－1＝1.5	200
	葡萄牙	2.222－1＝1.222	200	1	0
	世界合计	2.222	200	2.5	200

注：绝对优势可以用产出表示法（劳动生产率）或投入表示法（生产成本）进行衡量。本表采用的是投入表示法。

由表 2－2 可见，分工前：如果生产 1 单位酒，葡萄牙需要投入 90 单位劳动，比英国需要的 120 单位要低，即葡萄牙拥有生产酒的绝对优势。相反，生产 1 单位毛呢，英国需要投入 80 单位劳动，比葡萄牙需要的 110 单位要低，即英国拥有生产毛呢的绝对优势。按照亚当・斯密的绝对优势论，葡萄牙应该分工生产酒，英国应该分工生产毛呢。

分工后：各国总投入与分工前一样，但是酒和毛呢的世界总产量都比分工前大，分别增加了 0.222 单位和 0.5 单位。

交换后：假定两国的交换比率是 1∶1，即英国拿一单位毛呢与葡萄牙的一单位酒交换，与分工前相比，贸易利益为：英国拥有 1 单位酒和 1.5 单位毛呢，酒没有减少，但是毛呢增加了 0.5 单位；葡萄牙拥有 1.222 单位酒和 1 单位毛呢，毛呢没有减少，但是酒增加了 0.222 单位。两国实现了"双赢"。

上述分析表明，贸易双方都分工生产自己劳动生产效率高、成本低的产品，去交换本国生产效率低、成本高的产品，世界总产量增加了，交换后各国所拥有的产量也都比分工前提高了，达到了"双赢"。通过国际专业化生产和国际贸易，生产要素得到最有效、最合理的利用，两国的福利水平都获得了相应的提高，世界福利也增加了。

4. 对绝对优势论的评价

(1) 进步意义。

绝对优势论具有伟大的理论意义和历史意义。

① 斯密的分工论揭示了社会分工和国际分工能使社会资源得到更有效的利用，从而提高劳动生产率的规律。它关于分工能提高劳动生产率和国际贸易对贸易双方都能带来利益的观点是科学的，解释了产生贸易的部分原因，首次论证了贸易可以"双赢"，不是一个"零和游戏"，并为国际贸易的开展找到了基本的依据（即绝对成本优势原则）。它对国际贸易现象的研究从流通领域转移到生产领域，更加深刻。

② 绝对优势论相对重商主义而言是个巨大的进步，为资本主义自由贸易理论奠定了基础，对国际贸易起到了较大的推动作用。

③ 斯密主张的自由放任原则代表着一个还在同封建社会的残余进行斗争、力图扩大生产力、使工商业具有新的规模的资产阶级的思想和倾向。

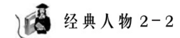
(2) 缺陷。

① 绝对优势论关于分工与交换关系的观点是错误的。

② 绝对优势论仅是一个特例，并不带有普遍意义，该理论解释不了许多没有绝对成本优势的国家参与国际贸易的普遍现象。例如，当时一些殖民地国家没有绝对优势，但与宗主国之间仍然开展贸易。

2.2.2　比较优势论

比较优势论（Theory of Comparative Advantage），也称为比较成本论（Theory of Comparative Cost），最早由托伦斯（Torrens）于 1815 年在《论对外谷物贸易》中提出，大卫·李嘉图于 1817 年在《政治经济学及赋税原理》中加以完善和发展。


经典人物 2-2



大卫·李嘉图

David Ricardo（1772—1832）是英国资产阶级古典政治经济学的主要代表之一，也是英国资产阶级古典政治经济学的完成者。他于 1817 年完成的《政治经济学及赋税原理》标志着英国古典经济学的完成，



并逐渐形成了"李嘉图学派"。1819 年李嘉图曾被选为下院议员，极力主张议会改革，鼓动自由贸易。他继承并发展了斯密的自由主义经济理论，认为限制国家的活动范围、减轻税收负担是增长经济的最好办法。李嘉图的主要理论贡献是税收理论和比较优势论。

资料来源：http://baike.baidu.com/view/129525.htm，2010-07-20.

1. 比较优势论产生的背景

在李嘉图生活的时代，对近代世界史有决定性影响的产业革命在英国首先爆发，使英国的工业生产急剧增长，许多城市和工业中心纷纷涌现。大机器生产极大地提高了劳动生产率，给英国资产阶级提供了数量巨大而成本低廉的商品，为他们扩大出口提供了物质基础。到 19 世纪，英国的出口总额空前增长，英国开始成为"世界工厂"，即成为世界各国工业品的主要供应者。当时英国社会的主要矛盾是工业资产阶级和地主贵族阶级之间的矛盾，在经济方面，这一矛盾集中在《谷物法》的存废上。《谷物法》规定：必须在国内谷物价格上升到一定限额以上，才允许进口谷物，而《谷物法》又不断提高这个限额。李嘉图认为：因为人口增加→对谷物需求上升→谷物价格上升，农产品价格上升，地主地租收入上升，农业工人收入上升，同时生活费用上升，工厂工人工资上升，资本家的利润下降，导致资本积累减少。所以作为工业资产阶级在议会的代表，李嘉图认为必须废除《谷物法》，实行自由贸易，出口本国廉价的工业制成品，进口国外价格低廉的农产品，使工资水平下降，利润水平提高，增加社会财富。1846 年，英国议会通过废除《谷物法》的法令。

李嘉图就是代表此时工业资本家的利益，竭力论证自由贸易的优越性，在绝对优势论的基础上，提出了著名的比较优势论。

2. 比较优势论的基本假设

比较优势论的基本假设类似于绝对优势论。

3. 比较优势论的主要论点

(1) 贸易成因：劳动生产率的相对差异→生产成本的相对差异→产品相对价格的差异→国际贸易。国际贸易的基础并不限于劳动生产率和生产成本上的绝对差别，而是相对差别。

(2) 国际分工是提高劳动生产率、增加国家财富的重要途径。

(3) 国际分工的原则是"两优取其更优，两劣取其次劣"的比较优势。即专业化生产和出口本国生产成本相对较低的产品，进口本国生产成本相对较高的产品。

(4) 贸易所得：双赢。只要按比较优势原则参与国际分工和国际贸易，均可获得利益。

(5) 贸易政策取向：自由贸易与完全竞争。

下面采用 2×2×1 模型来概述这一理论。假设，英国和葡萄牙两国生产酒和棉布两种产品，劳动是唯一的投入要素。按照李嘉图的分工原则，一国可以集中生产具有比较优势的产品，同另一国具有比较优势的产品相交换。两国分工、交换前后见表 2-3。

分工前：①从英国方面看，英国生产酒和棉布的绝对成本都比葡萄牙高，即均处于绝对劣势，但英国生产这两种产品的效率不一样。与葡萄牙相比，英国生产酒和棉布的相对成本为：酒，120/80＝150％；棉布，100/90＝110％。两相比较，英国生产棉布具有比较优势。②从葡萄牙方面看，葡萄牙生产酒和棉布的绝对成本都比英国低，即均有绝对优势，但葡萄牙这两种产品的生产效率不同。与英国相比，葡萄牙生产酒和棉布的相对成本为：酒，80/120＝67％；棉布，90/100＝90％。两相比较，葡萄牙生产酒具有比较优势。

表 2-3　英国和葡萄牙关于酒和棉布国际分工与国际交换情况

分工、交换前后	国家	酒产量（单位）	所需劳动投入（人/年）	棉布产量（单位）	所需劳动投入（人/年）
分工前	英国	1	120	1	100
	葡萄牙	1	80	1	90
	世界合计	2	200	2	190
分工后	英国	0	0	2.2	220
	葡萄牙	2.125	170	0	0
	世界合计	2.125	170	2.2	220
1∶1 交换后	英国	1	0	2.2－1＝1.2	220
	葡萄牙	2.125－1＝1.125	170	1	0
	世界合计	2.125	170	2.2	220

注：绝对优势、比较优势可以用产出表示法（劳动生产率）或投入表示法（生产成本）进行衡量。本表采用的是投入表示法。

按照斯密的绝对优势论，英国与葡萄牙不会发生贸易，这正是绝对优势论的缺点。而按照李嘉图的比较优势论“两优取其更优，两劣取其次劣”的分工原则，英国应该分工生产棉布，葡萄牙分工生产酒，这也正是李嘉图的发展。

分工后：各国总投入与分工前一样，但是酒和棉布的世界总产量都比分工前大，分别增加了 0.125 单位和 0.2 单位。

交换后：现在要进行国际交换，交换比例取决于贸易条件。李嘉图假定两国的交换比率是 1∶1，即英国拿 1 单位棉布与葡萄牙的 1 单位酒交换。与分工前相比，贸易利益为：英国拥有 1 单位酒和 1.2 单位棉布，酒没有减少，但是棉布增加了 0.2 单位；葡萄牙拥有 1.125 单位酒和 1 单位棉布，棉布没有减少，但是酒增加了 0.125 单位。实现了双赢。

4. 对比较优势论的评价

(1) 进步意义。

① 比较优势论比绝对优势论更全面、更深刻。它克服了绝对优势理论的缺陷，从普遍意义上阐明了国际贸易的有利性，即只要存在相对优势，任何国家都能从国际贸易中得到好处，成为分析国际贸易利益的基本方法。它使绝对优势论成为比较优势论的一个特例，还可以扩展到 m 种商品和 n 个国家的分析中，为各国参与国际分工和国际贸易提供了理论依据，成为国际贸易的一大理论基石。

② 比较优势论在历史上曾起过重大的进步作用。它曾经为英国资产阶级争取自由贸易提供了有利的理论武器，推动了自由贸易的发展。而自由贸易政策又促进了英国生产力的迅速提高，使英国成为“世界工厂”，在世界工业和贸易中处于首位。

③ 这一理论表明价值规律的作用在世界市场的背景下发生重大变化。按照“优胜劣汰”法则，通过竞争，技术落后、效率低下的生产者将不断被逐出市场。但按照比较优势论，“劣者”不但不会因竞争而淘汰，反而有可能从国际分工和国际贸易中获益。



（2）缺陷。

① 就整体而言，李嘉图的劳动价值论是不彻底的。它未能正确区分价值与交换价值的结果，不能解释为什么毛呢和酒按照 1∶1 的比例进行交换，这种交换为何互利以及交换中的利益来自何处。

② 限于静态分析。李嘉图为了论证他的比较优势论，把多变的经济情况抽象为静态凝固状态，而忽略了动态分析。没有认识到因为技术革新等因素，生产率相对的优势和劣势甚至可以相互转化，进而国际分工和国际贸易格局可以改变。该理论过分强调贸易的静态利益，而忽略了贸易的动态利益，即对外贸易对产业结构演进、技术进步以及制度创新的推动作用。

③ 掩盖了国际分工中生产关系的作用。马克思主义认为，不能离开生产关系来考察社会分工问题，社会分工（包括国际分工）是一个客观的历史范畴，它的产生是生产力发展到一定阶段的结果。因此，不能将国际分工简单地说成生产率差异的结果。

④ 虽然解释了劳动生产率的相对差异如何引起国际贸易，但是没有进一步解释造成各国劳动生产率差异的原因。该理论认为各国应该根据比较优势原则进行完全的专业化生产，而现实当中很少有国家实行完全的专业化生产。

2.2.3 要素禀赋论

狭义的要素禀赋论，也称为赫克歇尔-俄林理论或 H－O 理论。广义要素禀赋论也称为 H－O－S 理论，包括 H－O 理论和要素价格均等化学说。

要素禀赋论（Factor Endowment Theory）严格来说属于新古典主义贸易理论，与古典贸易理论之间的区别如下：第一，研究角度不同，要素禀赋论是从要素禀赋差异角度解释国际贸易基础的理论。第二，要素禀赋论在进行供给面分析时，除劳动之外，引入了另一个生产要素，即资本。在两种可变要素投入的情况下，生产可能性曲线斜率递增，即机会成本递增。这就避免了机会成本不变情形下的完全专业化生产这一与现实不太吻合的情况。第三，要素禀赋差异产生的原因易于解释，如历史原因、自然条件等。

1. H－O 理论产生的背景

从 19 世纪中叶开始，古典经济学产生分化，此后各流派层出不穷。这时期的“边际革命”确立了效用论在经济学中的地位，与生产费用决定价值的观点相抗衡。19 世纪末，出现了经济学上的第二次大综合，产生了折中两种价值决定观、以供求价值理论为基础的新古典经济学。进入 20 世纪以来，新古典学派的国际贸易理论不断发展和日趋完善，学界对它的重大修改和变革也逐渐开始了。

20 世纪 30 年代，新古典贸易理论又有了一次大的发展。一方面，包括哈伯勒、维纳、勒纳、米德等人在内的一批经济学家把机会成本、生产函数、无差异曲线、成本递增、一般均衡等概念引入国际贸易分析，使得新古典国际贸易理论作为微观经济学的延伸而日臻完善。另一方面，1913 年，瑞典经济学家埃利·赫克歇尔（Eli Heckscher，1879—1952）发表了题为《对外贸易对收入分配的影响》的著名论文，第一次用生产要素密集程度来解释国际贸易，提出了有关国际贸易与要素禀赋及收入分配的问题。瑞典经济学家贝蒂尔·俄林

(Bertil Ohlin，1899—1979）于1933年出版了《域际贸易与国际贸易》一书，对赫克歇尔的理论作了重大补充和发展，进一步明确了国际贸易的形成一般取决于各国拥有生产要素的相对丰富程度的观点，在西方经济学界产生了巨大的影响，被称为赫克歇尔—俄林理论或H-O理论。

2. 与H-O理论有关的几个概念

(1）生产要素和要素价格。

生产要素（Factor of Production）是指生产活动必须具备的主要因素或在生产中必须投入或使用的主要手段，通常包括土地、劳动（K）、资本（L）、企业家才能。要素价格(Factor Price）则是指生产要素的报酬，例如土地的地租、劳动的工资（W）、资本的利息(r)、企业家的利润。

(2）要素密集度和要素密集型产品。

要素密集度（Factor Intensity），是相对于产品而言的概念，指产品生产中某种要素投入比例的大小，如果某要素投入比例大，称为要素密集度高。它是一个相对的概念，与生产要素的绝对投入量无关。设：

$$K_Y = K_Y / L_Y$$
$$K_X = K_X / L_X$$

其中K_X、K_Y为生产X产品、Y产品的资本与劳动投入比例，如果在任何相同要素价格下，都有

$$K_X > K_Y$$

则称X为资本密集型产品，Y为劳动密集型产品，这时不存在要素密度逆转。

根据产品生产所投入的生产要素中所占比例最大的生产要素种类不同，可把产品划分为不同种类的要素密集型产品。如生产小麦投入的土地占的比例最大，便称小麦为土地密集型产品；生产纺织品投入的劳动所占的比例最大，则称纺织品为劳动密集型产品；生产计算机投入的资本所占的比例最大，就称计算机为资本密集型产品，以此类推。

(3）要素禀赋。

① 实物单位定义（Physical Definition)：一国所拥有的两种生产要素的相对比例。

$$\rho = \overline{K} / \overline{L}$$

若ρ_A、ρ_B分别表示A、B两国的要素禀赋，且设：一国拥有的资本数量为$\overline{K}$，劳动数量为$\overline{L}$，则其要素禀赋为

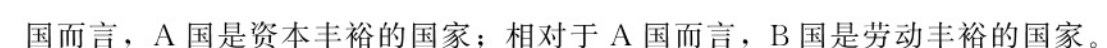
$$\rho_A > \rho_B$$

则称A国为资本丰富的国家，B国为劳动丰富的国家。

例如，美国无论在资本存量，还是在劳动绝对数量上，都远远高于瑞士和墨西哥。与瑞士相比，美国的人均资本存量低，因此美国属于劳动丰富的国家。如果与墨西哥相比，则美国的人均资本存量高，因此美国属于资本丰富的国家。由此可见，当我们说某国在要素禀赋上属于哪种类型时，必须注意看与谁相比。

② 要素价格定义（Price Definition)：即用两国的资本价格和劳动价格来衡量。

设：A国的要素禀赋为A国的资本价格和劳动价格的比率（r/w)$_A$。B国的要素禀赋为B国的资本价格和劳动价格的比率（r/w)$_B$，如果（r/w)$_A$<（r/w)$_B$，我们就定义相对于B



国而言，A 国是资本丰裕的国家；相对于 A 国而言，B 国是劳动丰裕的国家。

在实物单位定义中，一国的要素禀赋为该国的总资本和总劳动的比率，因而是单纯从要素供给的角度说明各国的要素禀赋。而在要素价格定义中，一国的要素禀赋为该国的资本价格和劳动价格的比率，而要素价格不仅仅取决于要素供给，还取决于要素需求。因而这两种衡量要素禀赋的方法有可能不一致。为了解决这一问题，要素禀赋论假设 A 国和 B 国要素需求完全一致，而要素禀赋的差异完全由要素供给的差异引起，也就是说，一种要素的供给越多，它的价格就越低，反之，它的价格就越高。因此，如果 $K_A/L_A>K_B/L_B$，则必定有 $(r/w)_A<(r/w)_B$，即 A 国无论用实物单位定义，还是用要素价格定义，都是资本丰裕的国家，而 B 国都是劳动丰裕的国家。

3. H－O 理论的基本假设

（1）2×2×2 模型。即两个国家（A 和 B）的两个生产部门利用两种要素（劳动和资本）生产两种产品（X 和 Y）的前提。H－O 理论考虑了两种要素，实际上代表全部要素，与机会成本具有同样的观念，即考虑所有要素投入。其前提比古典贸易理论的内涵更大。

（2）两国相同部门的生产技术水平一致，即具有相同的生产函数。这一假设主要是为了便于考察要素禀赋，从而考察要素价格在两国商品相对价格决定中的作用。

（3）两国的生产要素供给既定不变，但 A 国是资本丰富的国家，B 国为劳动丰富的国家。X、Y 这两种产品的生产技术不同，其中 X 为资本密集型产品，Y 为劳动密集型产品。

（4）规模报酬不变。

（5）两国进行的是不完全专业化生产。即：尽管是自由贸易，两国仍然继续生产两种产品，无一国是小国。

（6）两国的消费偏好相同。

（7）完全竞争的商品和要素市场。

（8）要素流动性：生产要素可以在国内不同部门之间流动，但不能在国际流动。所以，在没有贸易时，国家间的要素报酬差异始终存在。

（9）没有运输费用，没有关税或其他贸易限制，这意味着生产专业化过程可持续到两国商品相对价格相等为止。

与绝对优势论和比较优势论相比，H－O 理论对一国生产可能性的假设有两方面不同：第一，关于两国生产各种商品能力不同的原因。前者解释为生产技术差异；H－O 理论则强调要素禀赋差异。第二，关于产品生产机会成本的假定。前者假设只有一种投入要素，机会成本不变；H－O 理论则假设有两种要素投入，机会成本递增。

4. H－O 理论的主要内容

（1）基本观点。

① 国际贸易成因：两国生产要素禀赋的比例不同和不同产品生产过程中使用的要素比例不同。在封闭条件下，A 国资本相对丰富→A 国资本相对价格低→由于 X 是资本密集型产品，所以 A 国 X 产品的生产成本相对较低→A 国 X 产品的相对价格较低→A 国在 X 产品上具有比较优势。B 国劳动相对丰富→B 国劳动相对价格低→由于 Y 是劳动密集型产品，所以 B 国 Y 产品的生产成本相对较低→B 国 Y 产品的相对价格较低→B 国在 Y 产品上具有比

较优势。开放以后，A 国将出口 X 到 B 国，因为在 B 国市场 X 的相对价格高于 A 国。同理，商品 Y 将由 B 国出口到 A 国。

② 分工原则：每个国家专门生产、出口密集使用本国相对充裕而便宜的生产要素的商品，而进口在生产上密集使用该国相对稀缺而昂贵的生产要素的商品。

③ 贸易利益：双赢。

④ 政策取向：自由贸易与完全竞争。

(2) 理论分析。

H－O 理论主要通过对相互依存的价格体系的分析，用生产要素的丰缺来解释国际贸易的产生和一国的进出口贸易类型。如图 2.1 所示。同种商品在不同国家的相对价格差异是国际贸易的直接基础，假设两国的技术和要素需求相同，那么价格差异则是由各国生产要素禀赋不同，从而要素相对价格不同决定的，所以要素禀赋不同是国际贸易产生的根本原因。

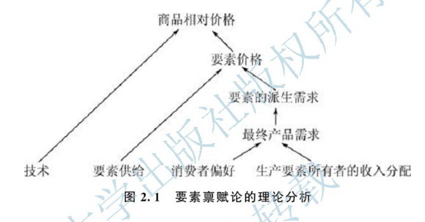


图 2.1　要素禀赋论的理论分析

5. 要素价格均等化学说

(1) 基本观点。

国际贸易可能导致要素价格均等化的论点是赫克歇尔首先提出的。俄林认为，虽然各国要素缺乏流动性，使世界范围内要素价格相等的理想状态不能实现，但商品贸易可以部分代替要素流动，弥补缺乏流动性的不足，所以国际贸易使要素价格存在均等化趋势。1941 年萨缪尔森（Paul A. Samuelson）与斯托尔伯（W. F. Stolper）合著并发表了《实际工资和保护主义》一文，提出了生产要素价格日趋均等化的观点。萨缪尔森还在 1948 年前后发表的《国际贸易和要素价格均衡》及《论国际要素价格的均衡》等文中对上述观点做了进一步的论证，建立了要素价格均等化学说，从而发展了 H－O 理论。



提示

要素价格均等化理论（The Factor Price Equalization Theorem）可表述为：在满足要素禀赋论的全部假设条件下，自由的国际贸易通过商品相对价格的均等化，可使同种要素的绝对和相对报酬趋于均等。该学说的意义：第一，证明了在各国要素价格存在差异，以及生产要素不能通过国家间自由流动来直接实现最佳配置的情况下，国际贸易可以替代要素国际流动，“间接”实现世界范围内资源的最佳配置。第二，说明了国际贸易如何影响贸易国的收入分配格局。

斯托尔伯-萨缪尔森定理（The Stolper－Samuelson Theorem）：某一商品相对价格的上



升，将导致该商品密集使用的生产要素的实际价格或报酬提高，而另一种生产要素的实际价格或报酬下降。国际贸易会提高该国丰富要素所有者的实际收入，降低稀缺要素所有者的实际收入。这一结果的重要含义是：国际贸易虽改善了一国整体福利水平，但并不是对每一个人都是有利的，因为国际贸易会对一国要素收入分配格局产生实质性的影响。

(2) 理论分析。

现以A国和B国为例，对要素价格均等化过程进行分析（见表2—4）。假设：A国和B国均使用劳动和资本两种要素，其单位要素报酬（单价）分别是工资率和利息率。A国与B国分别生产X和Y两种产品，其中，X是资本密集型产品，Y是劳动密集型产品。

表2-4　自由贸易影响要素价格的过程

		A国	B国
贸易前	要素禀赋	资本充裕、劳动力稀缺	资本稀缺、劳动力丰富
	要素价格	工资率低、利息率高	工资率高、利息率低
	产品比较优势	X	Y
	产品价格	X便宜、Y昂贵	X昂贵、Y便宜
分工、贸易模式		生产、出口X，进口Y	生产、出口Y，进口X
贸易后	产品价格对贸易的反应	X价格上升，Y价格下降	X价格下降，Y价格上升
	生产要素短期收益变化	出口部门（X生产部门）的劳动和资本获益 进口部门（Y生产部门）的劳动和资本受损	出口部门（Y生产部门）的劳动和资本获益 进口部门（X生产部门）的劳动和资本受损
	生产对价格的反应	X生产增加，Y生产减少	X生产减少，Y生产增加
	对生产要素需求的变化	对资本的需求增加，对劳动的需求下降	对资本的需求减少，对劳动的需求增加
	要素流动及要素生产率的变化	劳动和资本都向X部门移动，在充分就业的情况下，两个部门的资本劳动比例都降低，劳动边际生产率降低，资本边际生产率上升	劳动和资本都向Y部门移动，在充分就业的情况下，两个部门的资本劳动比例都提高，劳动边际生产率提高，资本边际生产率下降
	要素价格的反应（要素长期收益的变化）	两个部门的工资率都下降，利息率都上升	两个部门的工资率都上升，利息率都下降
最终结果		两国产品价格相等，各国更加专业化，两国要素投入比例相等，要素价格相等。 获益者：A国的资本和B国的劳动；受损者：A国的劳动和B国的资本	

6. 要素禀赋论简评

(1) 进步意义。

① 李嘉图等人都假设两国交换是物物交换，国际贸易起因于劳动生产率的差异，而赫

克歇尔、俄林是用等量产品不同货币价格（成本）比较两国不同的商品价格比例，两国的交换是货币交换。该理论假设各国的要素生产率相同，用要素禀赋差异寻求解释国际贸易产生的原因和国际贸易商品结构以及国际贸易对要素价格的影响，研究更深入、全面。

② 要素禀赋论既有理论意义，对一国制定产业、贸易和收入分配政策也有现实指导意义。例如，认识到了国家间商品相对价格的差异是国际贸易的直接原因；指出了一国参与国际贸易的模式，即一国如果某种生产要素丰富、要素价格低廉，则出口该要素密集型产品具有比较优势，反之，则进口该要素密集型产品对本国有利；认识到了要素禀赋及其组合对一国生产、贸易和收入结构具有决定作用。

（2）局限性。

要素禀赋论依据的假设条件都是静态的，忽略经济因素的动态变化，难免存在缺陷。就技术而言，技术在不断进步，使老产品成本降低，也能产生新产品，因而会改变一国的比较利益格局，使比较优势产品升级换代，扩大贸易基础。就生产要素而言，远非同质，新旧机器总归有别，熟练工人与非熟练工人也不能相提并论；再看各种要素在不同国家的价格，全然不是要素价格均等化理论所指出的那样会随着商品价格均等而渐趋均等，发达国家与发展中国家工资的悬殊、利率的差距，足以说明现实世界中要素价格无法均等。

2.2.4　里昂惕夫之谜及其解释

H－O 理论在提出以后的 20 年中，西方经济学家对其深信不疑，直到 20 世纪 50 年代初才遭到质疑。“里昂惕夫之谜”就是针对 H－O 理论提出的最有名的一种质疑。

1. 里昂惕夫之谜的产生

里昂惕夫（W. Leontief）是出生于俄国的美国当代著名经济学家。

根据 H－O 理论，美国资本相对富裕、劳动力相对稀缺，理所当然应该出口资本密集型产品，进口劳动密集型产品。然而，里昂惕夫对美国贸易结构的验证却得出了完全相反的结论：在美国出口工业中，资本和劳动力的比例（K/L）低于进口竞争工业的 K/L（见表 2－5）。即：美国出口的是劳动密集型产品，进口的是资本密集型产品。也即，美国利用对外贸易来节约资本，安排剩余劳动力，这与 H－O 理论预测不符！

表 2－5　美国每百万美元出口商品和进口替代商品的生产要素投入量

出口和进口商品对要素的需求量	1947 年		1951 年	
	出口	进口替代	出口	进口替代
（1）资本（美元/年）	2 550 780	3 091 339	2 256 800	2 303 400
（2）劳动（人/年）	182.313	170.004	173.91	167.81
（3）人均年资本量（K/L）＝（1）/（2）	13 991	18 184	12 977	13 726
（4）（K_x/L_x）/（K_m/L_m）（根据 H－O 预测：大于 1）	13 991/18 184＝0.77		12 977/13 726＝0.95	

注：由于进口商品数据难以获得，使用美国进口替代商品的数据。K_x/L_x：出口品资本与劳动的比例；K_m/L_m：进口品资本与劳动的比例。

这一验证结果也大大出乎里昂惕夫本人的意料之外，于是他将计算结果于 1953 年以



《国内生产和对外贸易：美国资本状况再考察》为题公开发表，在学术界引起轰动。随后，许多经济学家对美国的进出口贸易结构进行了验证，结果是有的与里昂惕夫的结论相同，有的符合 H－O 理论（见表 2－6）。如何解释这种现象就成了一个令人困惑的难题，被称为“里昂惕夫之谜”或“里昂惕夫反论”。

表 2－6　对 H－O 模型的实证检验

学者，检验年份	数据年份	(K_x/L_x) / (K_m/L_m)（H—O 预测：大于 1）
Leontief，1954	1947	0.77
Leontief，1956	1951	0.95（不包括自然资源行业，1.14）
Whitney，1968	1899	1.12
Baldwin，1971	1958—1962	0.79（不包括自然资源行业，0.96）
Sternand & Maskus，1981	1972	1.05（不包括自然资源行业，1.08）

注：采用美国数据。K_x/L_x：出口品资本与劳动的比例；K_m/L_m：进口品资本与劳动的比例。

2. 关于“里昂惕夫之谜”的多种解释

（1）劳动力非同质说。

H－O 理论将生产要素简单地分为劳动和资本。事实上，同一要素之间大不相同。

里昂惕夫本人用劳动力质的差异来解释这一问题。他认为，美国工人具有比其他国家工人更熟练的技术和更高的劳动生产率。他解释，美国工人的劳动生产率大约是其他具有机器设备国家工人的 3 倍，如果按照其他国家的水平来衡量劳动的话，美国的劳动应该是倍加的劳动。这样，再计算美国的工人人数时，必须将实际人数乘以 3。如此来算，美国就成为劳动力相对丰富、资本相对稀缺的国家，它的贸易格局自然是以劳动密集型产品换取资本密集型产品。美国经济学家基辛（D. B. Keesing）对这个问题作了进一步研究（见表 2－7）。

表 2－7　1962 年一些国家出口和进口产品的熟练劳动力与非熟练劳动力使用比例　　单位：%

国别	出　　口		进　　口	
	熟练劳动力	非熟练劳动力	熟练劳动力	非熟练劳动力
美国	54.6	45.4	42.6	57.4
瑞典	54.0	46.0	47.9	52.1
德国	52.2	47.8	44.8	55.2
意大利	41.1	58.9	52.3	47.7
印度	27.9	72.1	53.3	46.7

资料来源：徐盛华，章征文．新编国际贸易学．北京：清华大学出版社，2006：22.

基辛利用美国 1960 年的人口普查数据，将美国企业职工分为熟练劳动力和非熟练劳动力两类，熟练劳动又分为七级：一级是科学家和工程师、二级是技术员和制图员、三级是其他专业人员、四级是经理、五级是机械工人和电工、六级是其他工种的熟练的手工操作人员、七级是办公室人员和销售人员。他利用该分类方法对一些国家 1962 年的进出口情况进行分析，认为资本较丰富的国家，如美国和德国，倾向于出口熟练劳动密集型产品；而资本

较缺乏的国家，如印度，倾向于出口非熟练劳动密集型产品。

（2）人力资本说。

美国经济学者凯南（Kenen）等人用对人力投资的差异来解释美国对外贸易商品结构是符合 H－O 理论的。凯南认为，国际贸易商品生产所需的资本应包括有形资本和无形资本（即人力资本）。人力资本主要是指一国用于教育和技能培训等方面投入的资本，或者说是指体现在劳动者身上的以劳动者数量和质量表示的资本。由于美国投入了较多的人力资本，拥有更多的熟练劳动力，因此，美国的出口商品含有较多的熟练劳动。如果把熟练劳动的收入高出简单劳动的部分算作资本并同有形资本相加，经此处理以后，美国仍然是出口资本密集型产品。这个结论是符合 H－O 理论的，从而把里昂惕夫之谜颠倒过来。

Kravis 的研究也表明，美国出口行业的工人平均工资比进口竞争行业工人的平均工资要高 15%，可见，美国出口行业的劳动生产率和包含的人力资本要高于进口竞争行业（I B. Kravis. Wage and Foreign Trade. Review of Economics and Statistics，1956）。还有经济学家在调查了美国劳工的平均工资、高技能职员在整个雇员中的比率，以及研究开发支出在产品增加值中的比重等情况后发现，美国人力资本投入在全世界占有领先地位，美国拥有的科技人员和熟练工人也是全世界最多的。因此，简单地用美国的资本、劳动人数或劳动时间来计算美国进口产品的资本劳动比率，可能没有反映出美国与其他国家在熟练劳动和非熟练劳动之间、人力资本之间的区别。

（3）自然资源稀缺说。

美国学者凡涅克（J. Vanek）在 1959 年的一篇论文中提出以自然资源的稀缺性解释里昂惕夫之谜的观点。他认为：里昂惕夫进行研究时，仅局限于劳动和资本两种投入，忽略了自然资源要素（经济学意义上的“土地”要素）的投入影响。如果美国对于某些自然资源很大程度上要依靠进口来满足需求，而这些资源的开发或提炼在美国属于高资本投入的产品，则美国的进口替代产品中的资本密集度必然上升。于是就出现了里昂惕夫之谜。

里昂惕夫本人是同意凡涅克的观点的，他发现美国是大量矿产的进口国，这些矿产既使用大量的自然资源，也使用大量的资本，而美国出口的农产品相对而言主要使用的是土地和大量劳动力。即：美国进口的自然资源品恰巧是资本劳动比例较高的，而出口的自然资源恰巧是资本劳动比例较低的。在计算美国 1947—1951 年出口和进口替代产品之间的资本—劳动比例时（见表 2－6），他指出：“如果把自然资源产品从计算中剔除的话，则美国进口资本密集型产品而出口劳动密集型产品的反论现象就不复存在了。”

考虑自然资源要素的作用后，有助于解释美加、美日、美印之间的贸易反论现象：美国似乎是从加拿大进口资本密集型产品，实际上这主要是因为美国从加拿大进口大量资本劳动比例较高的矿产品。日本似乎是出口其资本密集度比其进口产品要高的产品，是因为日本大量进口大米，而大米在日本是以劳动密集型方式生产的。美国也向印度出口粮食，与美国从印度进口的产品相比，作为土地密集型产品的粮食中的资本劳动比例是较低的。

综上所述，研究美国的出口、进口竞争商品的要素含量时，至少必须区分耕地、矿产、熟练劳动、非熟练劳动和非人力资本等生产要素的贡献（见图 2.2）。

（4）要素密度逆转论。

如果在某些要素价格下，X 是资本密集型的，Y 是劳动密集型的；但在另外一些要素价格下，X 变成劳动密集型的，Y 变为资本密集型的，这种现象称之为要素密度逆转。



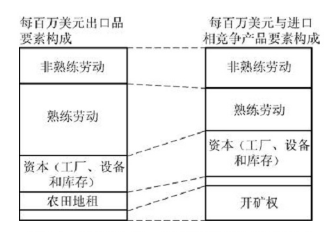


图 2.2　美国出口品、与进口相竞争品要素构成

当存在要素密度逆转时，同样一种产品，虽然两国生产函数相同，但在两国不同的要素价格下，可能属于不同要素密集类型。从而解释了里昂惕夫之谜，即一种产品在 A 国是资本密集型的，但在 B 国却是劳动密集型的。如美国的农业，由于其农业生产机械化程度很高，属于资本密集型生产。但在其他一些落后国家，农业生产则是典型的劳动密集型生产。因此以美国国内的生产作为标准，则美国进口的是资本密集型产品，而以其贸易国的生产作为标准，则美国进口的是劳动密集型产品。

（5）需求逆转论。

在 H－O 定理当中，假设两国的消费者偏好是完全相同的，所以国际贸易形态只取决于要素禀赋差异，与需求因素无关。现在，放开消费者偏好完全相同的假设，就可以解释里昂惕夫之谜。需求逆转理论就是这种理论。需求逆转：当某一国对于某一商品拥有生产上的比较优势，但因其国民在消费上特别偏好该商品，将会使原来依据 H－O 定理所决定的进口方向发生改变，即该国改出口其拥有比较优势的商品为进口其拥有比较优势的商品。例如，虽然美国资本比较充裕，但如果美国消费者更偏好于消费资本密集型商品，那么，美国有可能出口劳动密集型商品，而进口资本密集型商品。

（6）以竞争和垄断来解释。

该解释认为，由于某些产品的竞争和垄断，使得国际贸易不可能完全按照生产要素的组合及其对各国相对有利的程度来进行。因而，有利于输出国的产品，不一定能够顺利地输入另一国，而不利于输出国的产品，却可能很容易地输出，因而会出现里昂惕夫之谜。

（7）以贸易壁垒存在来解释。

美国经济学家鲍德温（R. E. Baldwin）提出用美国关税结构来解释里昂惕夫之谜。他认为，在里昂惕夫的实证研究中引用的统计资料，没有考虑和剔除美国关税及其他贸易限制的影响。在现实中，美国的关税及其他贸易壁垒，倾向于保护国内的劳动密集型产业，限制劳动密集型产品的进口，人为地阻碍了劳动密集型产品的进口，使得进口份额中劳动密集型产品的比重下降，资本密集型产品的比重上升；同时，美国的贸易政策也倾向于促进劳动密集型产品的出口，这样就使这类产品在出口数量和比重上都有所增长，资本密集型产品的出口数量和比重相对下降。根据鲍德温的计算，如果剔除美国进口限制的因素，则 1947 年进口产品中的 K/L 将会下降 5%。鲍德温的研究结果对里昂惕夫之谜做出了部分解释。

（8）用跨国公司理论来解释。

这种理论认为，美国跨国公司的国外子公司向美国输出资本密集型产品应看作是国内贸易，如果扣除了这部分贸易，美国的资本密集型产品的进口就会小于资本密集型产品的出口。即，美国是出口资本密集型产品，而进口劳动密集型产品。

3. 关于里昂惕夫之谜及其多种解释的评价

对里昂惕夫之谜的解释主要是从两个方面进行：一是对资本要素的内涵进行了扩张；二是找出里昂惕夫在计算时忽视的因素。除了上述不同解释之外，还有不少经济学家分别对里昂惕夫的方法和 H－O 模型的实用性进行了更为广泛更全面的讨论和检验。

尽管有以上解释和讨论，里昂惕夫之谜依然是对 H－O 理论的一大挑战，它证明了建立在若干严格假设基础上的 H－O 理论是很难对错综复杂的国际贸易现象做出科学分析和说明的。同时，在新的科技革命的推动下，世界经济和国际贸易的规模、结构和流向都发生了巨大的变化，H－O 理论越来越不能解释新出现的贸易现象，在此背景下催生了新的贸易理论。从这个意义上说，里昂惕夫反论也算得上是一个贸易理论转折点。

2.3　新贸易理论

第二次世界大战后，出现了一些新的国际贸易现象，这些是传统的比较优势理论和 H－O 理论无法解释、不能预见的，譬如：非完全竞争的市场模式并非例外，同类产品被区别对待，知识密集型产品在贸易总量中的比重不断上升，工业化国家经济结构的趋同化与国际贸易的高度集中化，产业内贸易（Intra－Industry Trade）的主导化。新贸易理论试图解释这些新的贸易现象，提升我们对贸易起因及其结果的理解。

新贸易理论超越了早期 H－O 模型的解释，主要考虑了技术扩散的滞后、需求条件、规模经济、国际资本的流动、动态比较优势、不完全竞争等。例如，克鲁格曼模型（Krugman Model）引入规模经济和垄断竞争；相互倾销模型（Reciprocal Dumping Model）试图解释同质产品的双向贸易；贸易引力模型（Gravity Model）试图解释贸易量，而不关注贸易的构成。

2.3.1　技术差距与产品生命周期理论

古典和新古典国际贸易理论都是从静态的角度分析国际贸易的基础，而技术差距论与产品生命周期理论，将各国技术的动态变化作为引发国际贸易的单独因素，从动态的角度说明贸易格局的变化。

1. 理论提出的背景

（1）实践对比较优势论、要素禀赋论提出了挑战。

① 第一次国际产业大转移对比较优势论、要素禀赋论提出了挑战。20 世纪 60 年代开始，以纺织业为代表的劳动密集型产业从西方工业化国家向外转移，韩国、新加坡、中国台湾、中国香港不失时机地承接了这次国际产业大转移，借此实现了工业化过程。人们不禁要问，为什么曾经给一个国家带来极大福利的优势产业在若干年后会向外转移？为什么曾经在其他国家经济发展中发挥过重要贡献的一种产业或产品，相当长时间后会在另外的国家（地

区）再一次显现辉煌？形成这一贸易现象的原因究竟是什么呢？

② 在现代国际贸易中，伴随着知识密集型产品贸易量不断上升的还有另一个现象，即作为技术创新产物的知识密集型产品，均是在以美国为代表的西方发达国家里创造发明的，而随着产品标准化程度的提高，该产品的生产与出口逐渐由原发明国转向其他国家。

（2）理论提出。

美国经济学家波斯纳（M. V. Posner）1961年在《国际贸易和技术变化》一文中首先提出了技术差距理论（Technological Gap Theory）。1966年美国经济学家弗农（R. Vernon）发表《生命周期中的国际投资与国际贸易》（*The International Investment and International Trade in the Product Cycle*），将营销学中的产品生命周期概念引入国际贸易领域，提出了著名的产品生命周期理论（Product Life Cycly Theory，或 Product Cycle Theory，PCT），他们试图对上述现象进行解释。

2. 技术差距理论

技术进步或技术革新通常采用两种方式：一种是发展新的、更节约的生产现有产品的方式；另一种是创造发明全新的产品和改进已有的产品。波斯纳的技术差距理论认为，由于技术革新领先，新产品总是在工业发达国家最早产生，然后进入世界市场。这时其他国家虽然想对新产品进行模仿，但由于存在技术差距，需经过一段时间的努力才能实现。因而，创新国利用对新产品的技术控制，可以在一段时间内垄断这一产品，保持领先地位，在国际贸易中获得比较优势。随着新技术向国外转移，其他国家开始模仿生产并不断加以扩大，创新国的比较优势逐渐丧失，出口下降，以至可能从其他国家进口该产品。波斯纳在分析这一过程（见图2.3）时，提出了如下概念：①需求滞后，是指创新国出现新产品后，其他国家消费者没有产生需求到逐步认识到新产品的价值而开始进口的时间间隔，其长短取决于他国消费者对新产品的认识与了解。②模仿滞后，是指创新国制造出新产品到模仿国能完全仿制这种产品的时间间隔。模仿滞后由反应滞后和掌握滞后所构成。反应滞后指创新国生产到模仿国决定自行生产的时间间隔，其长短取决于模仿国的规模经济、产品价格、收入水平、需求弹性、关税、运输成本等因素。掌握滞后指模仿国从开始生产到达到创新国的同一技术水平并停止进口的时间间隔，其长短取决于创新国技术转移的程度、时间和模仿中的需求强度以及对新技术的消化吸收能力等因素。

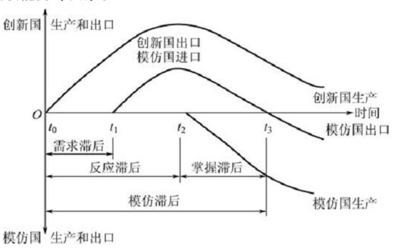


图2.3 技术掌握时间差距

图 2.3 横轴表示时间，纵轴上方表示创新国生产和出口数量，下方表示模仿国生产和出口数量。t_0 为创新国开始生产的时间，t_1 为模仿国开始进口的时间，t_2 为模仿国开始生产的时间，t_3 为模仿国开始出口的时间，$t_0 \sim t_1$ 为需求滞后，$t_0 \sim t_2$ 为反应滞后，$t_2 \sim t_3$ 为掌握滞后，$t_0 \sim t_3$ 为模仿滞后。

3. 产品生命周期理论

(1) 产品生命周期理论的基本内容。

理解产品生命周期理论关键在于理解它对贸易国家的分类和对产品生命周期的假设。

① 对贸易国家的分类。贸易国家分为三类：创新国、后进国、第三国。

② 对产品生命周期的假设。许多新产品都有一个划分为四个阶段的生命周期。

产品生命周期理论的基本观点见表 2-8 和图 2.4。

表 2-8　产品生命周期理论的基本观点

产品生命阶段	产品特征	比较优势	生产国	贸易方向（出口国→进口国）
导入期（研制开发阶段）	知识、技术密集型（研发密集型）	技术	创新国（先驱国）	创新国→后进国、第三国
成长期（大量生产与销售阶段）	技能、资本密集型（物质资本＋管理、营销所需的人力资本）	技能、资本	创新国、后进国	创新国→后进国、第三国 创新国出口增长率减慢
成熟期（产品普及阶段）	资本密集型	资本	创新国、后进国	创新国、后进国→第三国 创新国、后进国的出口互相竞争
高级标准化时期	原材料和劳动密集型	资本、劳动	后进国	后进国→创新国、第三国

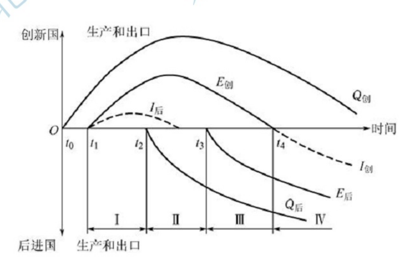


图 2.4　产品生命周期

在图 2.4 中，时间轴以上部分给出了创新国的生产产量曲线 $Q_{创}$、创新国的出口量曲线 $E_{创}$ 和后进国进口量曲线 $I_{后}$（虚线部分）。时间轴以下部分给出后进国生产量曲线 $Q_{后}$、后进国出口量曲线 $E_{后}$ 和创新国进口量曲线 $I_{创}$（虚线部分）。

③ 从贸易演进的角度也可以将产品生产技术发展分为 3 个阶段（见图 2.5）。

（2）对产品生命周期理论的评价。

① 产品生命周期理论的理论意义和实践价值。理论意义：实现了比较优势观念由静态到动态演变的飞跃，揭示了比较优势在时间与空间上的转移。实践价值：该理论揭示了实现上述动态演变的客观条件是技术在商品的贸易过程不断向外传播，产品的技术密集度不断降低；主观条件是承接国在商品进口消费过程中能够吸收、消化产品的生产技术，具有与产品要素密集度相适应的要素禀赋优势。对解释产业内贸易、跨国公司跨国经营现象有一定的价值。对后进国家的经济发展尤其是工业化的实现有一定启示，即后进国家应该开放市场，分享经济全球化利益，处理好引进中的吸收与创新的关系，抓住机遇，实现超常规发展。

② 局限性。该理论难以说明当贸易双方不存在技术差异的情况下如何进行贸易。

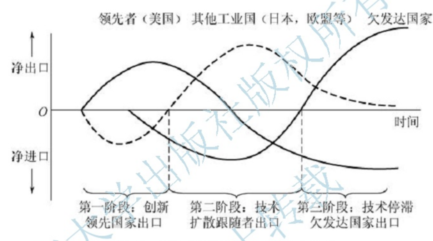


图 2.5 产品生产技术发展的三个阶段

2.3.2 产业内贸易理论

第二次世界大战后出现的第三次科技革命，不仅促进了世界经济的发展，而且使国际贸易格局产生了深刻的变化。变化之一就是发达国家之间相互贸易的比重迅速上升，尤其是产业内贸易越来越成为贸易的主要形式。产业内贸易理论揭示了产业内贸易迅速发展的原因，使国际贸易理论发展到一个新阶段。

1. 产业内贸易的概念

产业内贸易（Intra-Industry Trade）是指同一产业内的产品在两国间互相进口与出口。比如，美国、日本和一些西欧国家既是汽车的出口国，又是汽车的进口国。

产业内贸易的发展程度可用产业内贸易指数（又称为 GL 指数或格鲁贝尔-劳埃德指数）来衡量。

$$\mathrm{IIT}=1-\frac{|X-M|}{X+M}$$

式中，X 和 M 分别表示对一种特定产业或某一类商品的出口额和进口额。IIT 为产业内贸易指数，其取值范围为 0～1。当一个国家只有进口或只有出口（即不存在产业内贸易）时，IIT=0；当对某一商品的进口等于出口时（即产业内贸易达到最大），IIT=1。

格鲁贝尔（Grubel）和劳埃德（Lloyd）计算了1967年10个国家不同产业的IIT指数。他们发现，对于原油、润滑油产业，10个国家的IIT值的加权平均值为0.30，对于与之相关的化工工业为0.66，10个国家所有产业的混合加权平均IIT值为0.48。这意味着在1967年，10个国家的贸易额中约有一半是由同一产业差别商品的交易引起的。有的学者对1970年、1980年、1987年美国、日本、德国、法国、意大利、加拿大、荷兰、比利时、英国、西班牙等国与经济合作发展组织成员产业内贸易的比例进行了考察，发现1970年、1980年、1987年这10个国家的平均产业内贸易的比例分别为49%、55.5%和57.8%。



提示

使用IIT指数来衡量产业内贸易程度时，须谨慎处理。因为，如果将产业的范围进行不同的定义，就会得到不同IIT值；而某一产业的范围越大，IIT值就越大。

2. 产业内贸易的理论解释

(1) 来自需求方面的解释——收入、偏好相似，需求重叠。

最早试图对产业内贸易现象作出理论解释的是瑞典经济学家林德尔（S. B. Linder）。他在1961年出版的《论贸易和转变》一书中提出了偏好相似理论（Preference Similarity Theory），该理论从需求的角度解释国际贸易成因，认为由收入接近所决定的需求偏好相似，是知识与资本密集型制成品贸易主要集中在发达国的主要原因。

① 一种新产品首先是为满足本国的（代表性）需求而生产，只有当新产品发展到一定程度，国内市场有限时才出口到国外。这是因为：第一，企业家对国外市场的熟悉程度大大低于对国内市场的熟悉程度。企业家不可能想到满足一个国内不存在的需求。随着企业规模的扩大，需要进一步拓展市场时，才会考虑出口。一旦打开国外市场，出口份额甚至会比内销大。尽管如此，出口终究是市场扩大的结果，而不是它的开端。第二，一个国家本身的需求是技术革新和发明创造的推动力。第三，一种新产品要最终适应市场需求，就必须根据消费者的要求不断改进产品设计。而征求本国和本地区消费者的意见较容易，成本最低。因此，国内需要的产品才会是本国具有优势的产品。

② 两国需求结构越相似，两国的消费者就越会要求同等质量的商品，它们之间贸易的可能性就越大。

③ 平均收入水平是影响需求结构的最主要因素。平均收入是决定需求偏好的重要因素，因此，有关国家平均收入是否相近可以用来反映需求结构是否相似。平均收入水平的高低与消费品、资本货物的需求类型密切相关。收入水平高的国家更多地需要档次高、质量好的消费品及高技术含量的资本货物；而收入水平较低的国家，一般需要较低档次的消费品和一般性资本货物。因此，人均收入水平相近的发达国家，相似的高档消费品和高技术的资本货物的贸易量很大。而高收入国家与低收入国家之间的工业制成品贸易取决于两国需求的重叠部分。因为高收入国家中有低收入消费者，低收入国家中也有高收入消费者，这两部分人存在共同需求，如图2.6中的阴影部分。图中横轴为不同水平的人均收入，纵轴为不同档次的商品，与A、B两点相应的两个矩形分别表示A、B两国所需商品档次的范围。阴影部分表示两国的重叠需求。阴影部分越大，两国贸易的可能性就越大。



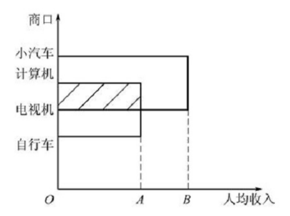


图 2.6　不同收入水平国家的商品需求及其重叠需求

（2）来自供给方面的解释——产品的异质性和规模经济。

仅停留在需求与收入层次解释产业内贸易的成因，是不能解释：当收入增加带动需求水平的提高时，如果没有供给的相应调整，那么，需求的扩大只会带来制成品交易价格的普遍上升。但是，在当代国际贸易中，资本密集型与知识密集型制成品的交易价格非但没有上升，反而有普遍下降的趋势。此价格下降现象的原因是什么？来自供给方面的解释如下所述。

① 产品的异质性。产品的异质性是指同一类产品的商标、款式、包装、规格、销售服务等方面的差异。产品的异质性可以使不同生产者的产品满足不同消费层次、消费偏好的需求，从而形成不同生产者的优势地位，在此基础上产生产业内贸易。例如，美国和日本都生产小汽车，美国汽车以舒适、豪华、马力大为特点，而日本汽车则以经济适用、节能为特点。这就产生了对两国产品的相互需求，导致了产业内贸易。

② 规模经济。追求规模经济与生产差异产品对于生产者来说是矛盾的，差异产品的消费与福利水平的提高对于消费者来说也是矛盾的。进行产业内贸易可以解决这些矛盾。规模经济促进了各国产业内部发展专业化生产，使建立在产业内专业化分工基础上的产业内贸易得以迅速发展。产业内贸易导致市场扩大，生产者可以大批量生产，降低成本；差异产品消费者可以比较低的支出来消费差异产品，从而提高福利。

（3）其他解释。

同质产品的产业内贸易指两国之间发生具有完全替代性的同质产品的双向贸易现象。对同质产品产业内贸易的解释源于格鲁贝尔和劳埃德（1975），他们认为运输成本、转口贸易、季节性贸易、消费者偏好、政府干预等均可导致同质产品产业内贸易的发生。

对垂直型产业内贸易的解释包括新赫克歇尔-俄林模型（Neo Heckscher - Ohlin Model），它是对原有 H - O 模型进行修正而建立起来的。该理论通过对 H - O 模型假定的调整，在产品特性与劳动和资本等基本要素的不同组合间建立了一种联系以解释垂直型产业内贸易，但其核心仍是用要素禀赋来预测贸易，因此是对传统贸易理论偏离最小的产业内贸易理论。代表人物是法尔威（Falvey）和凯克斯基（H. Kierzkowski）。


提示

垂直差异（Vertical Differentiation）：指商品只存在质量差别。如不同质量的羊毛纺织成的羊毛衫。

水平差异（Horizontal Differentiation）：指商品质量相同，但存在心理上被认为的特性的差别。如同等质量羊毛纺织的不同式样、颜色的羊毛衫。

3. 产业内贸易理论简评

产业内贸易理论改变了古典和新古典贸易理论的基础假设，由完全竞争的市场结构过渡到不完全竞争的市场结构，是国际贸易理论的新发展。该理论增强了国际贸易理论对国际贸易实践的解释力，也为自由贸易提供了更多的存在基础。

2.3.3　国家竞争优势理论

1. 国家竞争优势理论的基本观点

1990年，美国哈佛商学院的教授波特（Porter）出版了《国家竞争优势》一书。波特认为，现有的国际贸易理论只能对国际贸易模式做出部分解释，但不能说明为什么一个国家能在某一行业建立和保持竞争优势。

（1）4个基本变量。

波特认为国内四个基本变量影响企业在国际市场上建立和保持竞争优势的能力：①要素禀赋；②需求状况；③相关产业和辅助产业；④企业战略、结构和竞争。这些因素相互作用构成波特所谓的国家“钻石”（Diamond）（见图2.7）。一个国家在某一产业的国际竞争力取决于上述四个因素的共同作用。各个国家都应出口“钻石”系统中四个组成部分都处于有利地位的产业中的产品，进口四个组成部分都处于不利地位产业的产品。

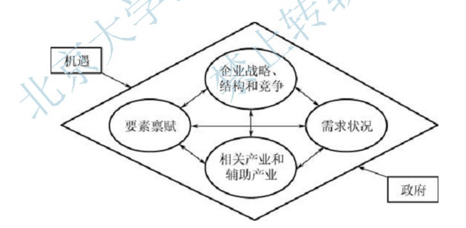


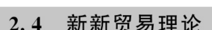
图2.7　国家竞争优势的决定因素

（2）两个附加变量。

在上述四个变量之外，政府和机遇是两个不可或缺的因素，即附加变量。政府能通过水平和垂直关系把产业联成产业群，在国家竞争优势中政府的实际作用是正面或负面地影响每个基本变量。企业控制之外的偶然事件也会造成产业结构的调整和竞争优势的变化。具有最有利“钻石”的国家很可能把偶然事件转变成竞争力优势。

2. 国家竞争优势理论简评

国际竞争优势理论首次从多角度、多层次阐明了国家竞争优势的决定因素。



2.4 新新贸易理论

新新贸易理论主要包括异质性企业模型（Heterogeneous Firm Model）和企业内生边界模型（Firm Endogenous Boundary Model）。前者以梅里兹（Marc J. Melitz）为代表，侧重说明同一产业的不同企业是否选择出口；后者以安特斯（Pol Antràs）为代表，侧重说明企业在资源配置方式上的选择。目前，“新新贸易理论”还在不断发展和完善。



提示

传统贸易理论主要研究产业间贸易。新新贸易理论主要研究在规模报酬递增、不完全竞争条件下的产业内贸易。新新贸易理论主要关注同一产业内部有差异的企业的国际化路径选择，从微观层面（企业）分析企业异质性、出口和外商直接投资（FDI）决策的关系，侧重从企业异质性视角解释国际贸易和国际投资现象。

从异质性（特别是从生产方面的异质性）来考虑经济参与者的特征，在古典贸易理论和新古典贸易理论中都有长久的传统，但主要局限于讨论行业间的生产率差异，新新贸易理论则讨论一个行业内、企业层面的异质性。

2.4.1 新新贸易理论产生的背景

比较优势理论、要素禀赋理论都假设：在同一产业内，代表性企业生产率相等（企业同质）。随着企业层面的微观贸易数据可获得性增强，自20世纪90年代中期开始，出现了许多挑战经典贸易理论的实证研究。这些研究发现，即使将行业划分得非常细，企业的生产率、规模等经济特征也存在巨大的差异；行业内的企业差异可能比行业之间的平均差异更显著；企业的异质性和贸易参与正相关；即使在贸易品行业，多数企业也根本不出口，只有少数高生产率的企业出口；出口企业往往表现出更大规模、更高生产率等异质性特征；无论是净出口还是净进口的行业，都存在一定数量的出口企业。这些特征无法用以产业内代表性企业为假设前提的国际贸易理论较好地诠释。比如，H－O模型，假定企业是追求利润最大化的个体，会密集使用本国相对丰裕要素，生产比较优势的产品，进行产业间贸易，既不能解释净进口行业内存在着出口企业的情况，也无法确定出口企业的规模、生产率等方面的差异。还有，以产品多样化为基础的新贸易理论，如克鲁格曼（Krugman，1980）的理论，虽然引入不完全竞争和规模报酬递增，强调企业生产差异化产品、进行产业内贸易，能较好地解释净出口或净进口行业存在一定数量的出口企业情况，但消费者多样化的偏好和CES效用函数的使用，隐含着行业内的所有企业都将出口，这与微观实证结论不符。

长期以来，出于管理和控制生产要素的目的，企业普遍采取投资自建、投资控股或兼并其他企业的做法，将价值链的大部分环节集中在企业内部，形成原材料、半成品或零部件制造企业的内部生产系统（垂直一体化）。在高科技迅速发展、市场竞争日益激烈、消费者需求不断多样化的今天，该模式逐渐显示出无法快速地响应市场以及生产成本高昂等不足之处。随着信息和运输技术的提升，远程生产组织和流通成本逐步降低，越来越多的企业对传统生产组织模式进行了改革或改造，制定以最快的速度、最可能低的成本、尽可能多的产品

种类为特征的战略。大企业更专注于创造和提升生产研发、品牌管理、技术创新等核心能力，而将其他非核心能力或者低附加值的零部件、原材料、服务等增值环节外包，以充分利用外部资源，由此形成以稳定交易和利益共享为特征的生产供应链体系。在此背景下，有三个现象值得关注：(1) 跨国企业主导了全球价值链分工，中间品贸易迅速发展，制造业离岸外包普遍存在；(2) 离岸外包在国际上甚至一国内部区域分布不平衡；(3) 国家和地区间的契约执行质量存在很大差异。对此，原有贸易理论难以很好地做出解释。

2.4.2　异质性企业模型

在国际贸易微观实证研究的推动下，根据存在不同生产率的企业这一事实，梅里兹(Melitz，2003) 以霍普汗 (Hopenhayn，1992) 一般均衡框架下的垄断竞争动态产业模型为基础，扩展了克鲁格曼 (Krugman，1980) 的贸易模型，同时引入企业生产率差异，于2003年建立了“异质性企业模型”，试图解释国际贸易中企业的差异和出口决策行为，正式开创了“新新贸易理论”。伯纳德等人 (Bernard et al.，2003) 也建立了一个异质性企业贸易模型，与梅里兹 (2003) 模型不同，该模型采用伯纳德的寡头而非垄断竞争的市场结构，关注企业的生产率和出口之间的关系。赫尔普曼等人 (Helpman et al.，2004) 扩展了梅里兹 (2003) 模型，提出了生产率依出口企业、外商直接投资 (FDI) 企业的顺序逐级升高的模型。

在众多的异质性企业模型中，由于模型的简明性、假设条件的明确性和可扩展性，特别是与之前的新贸易理论模型一脉相承，梅里兹 (2003) 模型已经成为基准框架，影响最为深远。它将企业的生产率差异与规模报酬递增、不完全竞争、产品多样化结合起来，很好地解释了企业的异质性和贸易参与的正相关关系、企业自我选择出口的原因，也说明了贸易自由化的新福利效应。说明如下。

1. 异质性企业模型的假设

梅里兹 (2003) 模型的假设可以归纳为20条，见表2-9。该模型主要是在克鲁格曼(Krugman，1979、1980、1981) 等的新贸易理论基础上发展而来的，沿用了市场结构、效用函数等大部分假设。

表2-9　梅里兹 (2003) 模型的假设

设　定	序号	假　设
消费者设定	假设1	代表性消费者，常弹性替代 (CES) 的效用函数
	假设2	消费者不储蓄
生产者设定	假设3	企业建立之时需要投入进入成本
	假设4	生产每种产品都有生产固定成本
	假设5	每个行业内的产品都是水平差异化的
	假设6	每个厂商只生产一种产品，生产没有中间过程，也不存在生产组织结构的选择问题
	假设7	每个企业面临概率为 δ 的负面冲击，任何受到冲击的企业都会直接退出市场
	假设8	每个企业在支付了进入成本之后，可以从连续分布 $G(\phi)$ 中抽到自己的外生生产率 $\phi>0$。企业根据自己的生产率水平决定生产策略



续

设　定	序号	假　设
要素市场设定	假设 9	生产要素市场为完全竞争市场
	假设 10	只有劳动一种生产要素投入。劳动是同质的。工资标准化为 1
产品市场设定	假设 11	企业之间是垄断竞争
国际市场设定	假设 12	1 到 n+1 个禀赋为 L 的国家，劳动要素不能跨国流动
	假设 13	每个 i 国的企业只能通过出口服务 j 国的市场，出口过程中有可变贸易成本
	假设 14	每个 i 国的企业出口到 j 国需要付出出口固定成本。支付之后可以服务整个目的国的消费者
	假设 15	贸易是平衡的
	假设 16	所有国家是对称的
环境隐形设定	假设 17	所有生产和消费行为都发生在同期，除了外生的死亡冲击之外，厂商面临的需求和生产能力不变
	假设 18	信息完全
	假设 19	无政府
	假设 20	企业是风险中性的

资料来源：崔凡，邓兴华. 异质性企业贸易理论的发展综述 [J]. 世界经济，2014 (6)：138－160.

2. 异质性企业模型的基本观点

(1) 企业是异质性的，尤其是在生产效率方面存在差异。

(2) 贸易自由化对不同生产效率之企业的影响是不同的。当一国实施贸易自由化后，由于竞争加剧，效率最低的企业会被迫退出市场，效率稍高的企业会继续在国内市场销售，效率最高的企业则会在国内市场销售的同时，通过出口扩大其市场。

(3) 由于贸易自由化对不同效率的企业产生不同影响，促使资源从效率低的企业向效率高的企业转移，促使整个产业乃至整个社会的生产效率提高。这一效应在封闭经济中是无法实现的。可见，自由贸易拓宽了提高生产效率的途径，即使单个企业的生产效率不变，通过自由贸易实现市场份额和社会资源的重新配置，也能提高产业生产率从而提高社会福利。这种类型的福利是以前的贸易理论没有解释过的贸易利得。

2.4.3 企业内生边界模型

1. 关键问题

企业如何进行组织和区位决策？企业在国际化过程中面临着两个关键选择：(1) 是否进入国际市场？(2) 以何种方式进入国际市场，选择出口还是对外直接投资 (FDI)？原有模型能解释为什么一家本土企业有在外国进行生产的激励，但无法解释为什么这些海外生产会发生在企业边界之内，而不是通过常见的市场交易、分包或许可的形式进行海外生产。

贸易、投资和企业组织的关系如何？是否相互依赖？

2. 理论发展和基本观点

（1）是否外包或一体化、在国内或国外进行等决策都是企业的内生组织选择；异质企业选择不同的企业组织形式、不同的所有权结构和中间品的生产地点。

企业边界有两个较为基础的模型：第一，科斯（Coase）和威廉姆森（Williamson）的交易成本理论；第二，格罗斯曼—哈特—穆尔（Grossman - Hart - Moore Model，GHM）的产权分析方法。科斯（Coase，1937）在《企业的性质》中提出了“企业边界”。既然市场配置资源是有效的，为什么还存在企业？对此，科斯提出了基于交易成本的分析框架：企业和市场都是组织资源配置的两种制度形式，市场配置资源存在交易成本，企业组织配置资源也存在交易成本。究竟用企业还是用市场来配置资源，取决于两者的相对成本。当企业外部的市场交易成本大于企业组织内部的边际交易成本时，企业会扩大生产组织的边界，由内部生产所需产品；当企业内部的交易成本大于市场边际交易成本时，企业会缩小生产组织的边界，将这部分的生产外包或在市场中采购所需产品。为避免耗费极大的成本，契约中的买方不愿意在期限长的契约中规定对方的详细事物（不完全契约）。继科斯之后，威廉姆森（Williamson，1979）、克莱因（Klein，1980）等人从不同角度探究了不完全契约问题。Grossman & Hart（1986）与 Hart & Moore（1990）则从博弈论的视角，建立严密的数学推导，创立了不完全契约理论（GHM）。

安特斯（Antràs，2003、2004）另辟蹊径，将 GHM 的企业边界观点和垄断竞争贸易模型（Helpman - Krugman 模型，HK）的贸易观点结合在一个理论框架下，提出了一个关于企业边界的不完全契约产权模型（an incomplete - contracting，property - rights model of the boundaries of the firm，简称企业内生边界模型），界定跨国公司的边界和生产的国际定位，并能预测企业内贸易的类型。安特斯假设：贸易无成本，国与国之间的要素价格不存在差别，均衡时会出现跨国公司。安特斯以美国公司为例，揭示了两类公司内贸易：在产业面板数据分析中，公司内进口占美国进口总额的比重非常高，而出口产业的资本密集度更高；在国家截面数据分析中，公司内进口占美国进口总额的比重非常高，出口国家的资本—劳动比例更高。

安特斯和赫尔普曼（Helpman，2004）将 GHM 与梅里兹（Melitz，2003）的企业异质性理论相结合，建立了异质性企业国际生产组织模型。他们假设：最终品由总部服务和中间品两部分组成，总部服务需要劳动和资本两种生产要素，中间品只需劳动一种生产要素；北方国家拥有资本要素和劳动要素，但南方国家只有劳动要素，因此北方国家既可以生产中间品，也能生产最终产品，而南方国家只能生产中间品。由于生产率不同，企业会采用不同的组织模式并由此有不同的固定成本和可变成本。在均衡状态下，生产率最低的企业在本国进行外包，而生产率最高的企业选择在南方国家 FDI，生产率较高的企业选择与南方国家的企业开展国际外包，生产率较低的企业选择在本国进行一体化。产业特征也是非常重要的决定因素。生产率差异较大的产业中主要依赖进口投入品，在总部密集度高的产业中一体化现象更为普遍。该模型也较好地解释南北工资差距不断加大、中间品贸易成本不断减少、市场交易相对于公司内贸易增多等现象。Antràs & Helpman（2006）将契约不完全程度化，将异质企业国际生产组织模型普遍化，允许存在不同程度的契约摩擦（contractual frictions），并允许其程度因不同投入品和国家而异。不同中间品在不同地区面临的契约不完全程度不同，总部服务的契约执行度

提高会使企业更倾向于外包，而中间品的契约执行度提高会增加企业一体化的倾向。

（2）契约不完全、高技术密集型投入品的产出弹性减小导致产品生命周期的出现。

安特斯（Antràs，2005）将产品生命周期理论与GHM模型相结合，创建了动态一般均衡的李嘉图南北贸易模型（a dynamic，general - equilibrium Ricardian model of North - South trade），从不完全契约的角度解释了产品生命周期的出现：由于南方国家的契约不完全性、高技术密集型投入品的重要性随着产品的年龄和成熟度下降（产出弹性减小），产生了产品的生命周期。产品的生产在南北国家分别进行；假设南方国家的契约质量更差；南方的不完全契约导致北方的均衡工资较高；不完全契约减少了产品研发。在产品研发期，北方国家的企业承担生产链的所有环节；在产品成长期，北方国家的跨国企业首先通过外商直接投资（FDI）的方式进入南方国家并内部化生产所需的中间品；在产品的成熟和衰退期，北方国家的跨国企业以离岸外包的形式从南方国家购买中间产品。低技术投入品会转移到南方以便利用南方的低工资优势，这种转移首先会通过FDI的形式在企业的边界内发生，其后，会通过外包形式在企业边界外发生。若中间品的生产商能为最终品的生产商创造更多剩余，那么跨国企业进行离岸外包的激励会更大。

（3）契约制度是比较优势的一个重要来源。

在安特斯的模型中，一个产品的生产分为两个生产阶段：资本密集型为特征的北方国家生产最终品，劳动密集型为特征的南方国家通过生产中间品来参与国际分工。由于契约的不完全性，签约双方无法将产品的所有详尽特征和事后收益写入契约，只能事后协商。同时，由于中间品往往具有资产专用性，中间品生产商在事后的协商中有被“敲竹杠”的风险。若中间品生产商在事前预料到这一风险，会降低投资水平从而导致投资不足。若要鼓励中间产品生产商的投资，最终产品生产商须在事前先支付一笔“保证金”，确保契约执行。该“保证金”的数额与当地的制度质量相关：如果当地的制度质量差，则该保证金的投入较大，若大到一定程度，则最终产品生产商更愿意进行一体化投资；若当地的契约质量较好，所需保证金投入较少，最终产品生产商将把中间品完全外包出去。

G-H模型（Grossman和Helpman，2005）分析了契约环境对外包的影响。一国的法律环境用特定关系投资所占的比重来界定。给定每一个国家零部件生产商的数量和相对工资水平，一国契约环境的改善提高了在该国外包的相对利润。全球契约投资比重的上升对北方的外包有利，南方法律环境的改善可能提高或降低当地的外包数量，但是提高来自北方的外包数量。纳恩（Nunn，2005）分析了契约不完全性对国际贸易的影响。法律规则是契约不完全性程度的主要衡量标准，实证分析表明，有更好法律体系的国家，其契约密集型投入（intensive in contract - dependent input）高的产业出口更多。安特斯（Antràs，2013）重温了G-H模型，在之前的研究中加入了产权理论模型，丰富了组织形式模型的解释力度并拓展了G-H模型的应用。

2.4.4 新新贸易理论简评

（1）新新贸易理论的突出贡献。第一，在国际贸易理论研究方法上取得了突破。异质性企业贸易理论是对传统贸易理论和新贸易理论的补充，它放松了企业同质的基本假定，从异质企业角度提出了新的观点。企业内生边界模型从不完全契约下单个企业的组织选择问题入手，将国际贸易理论和企业理论结合在一个框架下，探讨企业的异质性对企业边界、外包

(out－sourcing) 以及内包 (in－sourcing) 战略的选择的影响，研究异质性企业如何做组织边界和区位决策，为研究企业的全球化路径和生产组织模式提供了全新的视角。第二，确立了新的研究视角。该理论将传统贸易理论、新贸易理论及其相关实证研究，从宏观（国家）与中观（产业）层面推进到微观（企业）层面，使国际贸易理论研究获得了新的微观基础和新的视角。

(2) 新新贸易理论的局限性。第一，没有充分考虑产品差异性。第二，有待引入企业异质性的其他内涵。企业异质性不仅体现在生产率、企业规模、组织结构等方面，还体现在跨国经营方式（出口、FDI、独资、合资等）、企业战略、市场定位等方面。第三，没有考虑家庭和企业的动态最优化决策。以梅里兹（Melitz，2003）模型为例，其局限性包括：①过分强调出口的自我选择效应，排除了贸易的促进竞争作用；②CES效用函数假设限制了模型的应用范围；③企业生产率的外生给定与微观实证结果不符；④仅关注发达国家之间的水平差异化产品的国际贸易，并没有体现发展中国家和发达国家之间以比较优势为基础的国际贸易；⑤只分析了一种最终产品的国际贸易，忽略了大量存在的中间产品贸易和多种最终产品贸易；⑥为了使进入市场的企业和退出市场的企业保持稳态均衡，进入行业的生产企业还面临外生死亡率的假定。



本章介绍了国际分工的含义和发展阶段，阐述了国际分工与国际贸易的关系。论述了绝对优势论、比较优势论和要素禀赋论等古典和新古典国际贸易理论，技术差距与产品生命周期理论、产业内贸易理论、国家竞争优势理论等新贸易理论，以及异质性企业模型、企业内生边界模型等新新贸易理论的主要观点。



经济全球化条件下的国际产业转移

1. 当前国际产业转移的背景

(1) 科技迅速发展，加快了信息的传播和交流，彻底改变了传统的交往方式。

(2) 市场经济制度成为世界经济发展的基本经济制度，提高了产业转移的效率。

(3) 经济全球化趋势加深，为多种类、多层次、多形式的产业转移提供了条件。目前呈现出生产、投资、贸易、研发、营销、服务、职业、消费全面全球化的新趋势。

(4) 知识经济出现和发达国家产业结构升级产生了新一轮国际产业转移的要求。为了把更多的要素投入到新出现的知识性产业中去，发达国家要求把一些劳动密集型乃至资本和技术密集型产业转移出去。

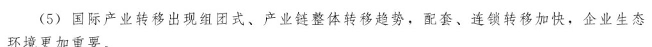
2. 20世纪90年代末以来国际产业转移的特点和趋势

(1) 国际产业转移结构高度化、知识化有进一步加强的态势。

(2) 制造业的国际转移仍在持续，重心向东半球转移。

(3) 服务业成为国际产业转移中的新热点。

(4) 项目外包成为国际产业转移的新兴主流方式。



(5) 国际产业转移出现组团式、产业链整体转移趋势，配套、连锁转移加快，企业生态环境更加重要。

(6) 跨国公司成为产业国际转移主体（主导力量）的趋势更加明显。

3. 国际产业转移带来新的矛盾和问题

发达国家担心就业流失，发展中国家担心经济安全。发达国家的企业对产业转移的态度较为积极，但政府担忧由此引起产业空心化和失业增加，影响经济增长和就业水平，居民则担心自己的饭碗被发展中国家抢走。经济全球化条件下国际产业分工进一步细化，产品内分工盛行，产品的国际生产网络形成，同时产品内分工条件下价值链分工存在层级关系，发展中国家从事价值链中低附加值环节的生产，制约了本国经济和产业发展。

资料来源：改编自杨正位．国际产业转移与我国的对策．http://news.xinhuanet.com/report/2005-05/16/content_2963511.htm，2005-05-16.



习　题

1. 单选题

(1) 主张按各国绝对有利的生产条件进行国际分工的理论是（　　）。

A. 绝对优势论　　B. 比较优势论
C. 要素禀赋论　　D. 技术差距理论

(2) 主张一国应集中生产优势最大或劣势最小的产品的国际分工理论是（　　）。

A. 绝对优势论　　B. 比较优势论
C. 要素禀赋论　　D. 技术差距理论

(3) 一国拥有的劳动要素充裕，就应专门生产劳动密集型产品对外进行交换，这种说法来自（　　）。

A. 绝对成本论　　B. 比较成本说
C. 要素禀赋说　　D. 技术差距说

(4) 要素禀赋说认为，国际贸易将会使各国生产要素价格的差别（　　）。

A. 扩大　　B. 缩小　　C. 不变　　D. 不确定

(5) 提出各国应按生产要素禀赋进行国际分工的经济学家是（　　）。

A. 亚当·斯密　　B. 大卫·李嘉图
C. 赫克歇尔和俄林　　D. 里昂惕夫

(6) 要素禀赋论认为区域贸易或国际贸易的直接原因是（　　）。

A. 要素价格差别　　B. 成本差别
C. 要素禀赋差别　　D. 商品价格差别

(7) 里昂惕夫之谜所验证的理论是（　　）。

A. 绝对成本论　　B. 比较成本说
C. 要素禀赋说　　D. 技术差距说

2. 多选题

(1) 英国生产一单位酒需120人/年，生产一单位毛呢需100人/年；葡萄牙生产一单位酒需80人/年，生产一单位毛呢需90人/年，根据比较优势论，（　　）。

A. 英国应生产和出口酒　　B. 英国应生产和出口毛呢
C. 英国不宜参加国际分工　　D. 葡萄牙应生产和出口酒
E. 葡萄牙应生产和出口毛呢

(2) 对里昂惕夫之谜进行解释的理论有（　　）。
A. 劳动熟练说　　B. 人力资本说
C. 要素禀赋论　　D. 技术差距理论
E. 比较优势论

(3) 动态的国际贸易理论包括（　　）。
A. 劳动熟练说　　B. 人力资本说
C. 要素禀赋论　　D. 技术差距理论
E. 产品生命周期理论

(4) 解释发达国家间工业品贸易的理论有（　　）。
A. 劳动熟练说　　B. 人力资本说
C. 国家竞争优势理论　　D. 技术差距理论
E. 产业内贸易理论

3. 判断题

(1) 发展中国家参与和利用国际分工具有客观必然性。（　　）

(2) 在绝对优势论的理论分析中，每个国家都拥有一种最擅长生产的产品是该理论的一个重要假定。（　　）

(3) 按照要素禀赋论的观点，原先较为稀缺的要素在分工后变得更为稀缺，导致该要素相对价格上升。（　　）

(4) 所谓产业内贸易是指同一工业部门所生产的产品交换活动，而产业间贸易是指不同工业部门之间发生的产品交换。（　　）

(5) 尽管工业发达国家在国内消费需求的偏好相似程度较低，但由于发展程度和人均国民收入较接近，因此工业品的产业内贸易量较大。（　　）

4. 简答题

(1) 绝对优势论的主要内容是什么？

(2) 李嘉图比较优势论的核心思想是什么？该理论对各国发展外贸有何积极意义？

(3) 要素禀赋论的基本内容是什么？它从哪些方面发展了比较优势论？

(4) 什么是里昂惕夫之谜？西方学者对此做了哪些解释？

(5) 简述技术差距理论的主要内容及其意义。

(6) 简述产品生命周期理论的主要内容。请进一步思考：

第一，产品生命周期理论将同一产品的贸易过程划分为不同阶段的依据是什么？

第二，产品生命周期不同阶段的贸易主体、贸易地理方向有何不同？原因是什么？

第三，产品贸易中优势转移的轨迹、条件是什么？

第四，如何理解产品生命周期理论的理论价值？

第五，产品生命周期理论对一个国家、特别是发展中国家制定贸易政策有哪些指导意义？

(7) 什么是产业内贸易？其产生的原因是什么？

(8) 一国的竞争优势由哪些因素决定?

(9) 新新贸易理论与传统贸易理论、新贸易理论的主要区别是什么?

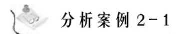
(10) 请结合表1-1、表1-9～表1-12,同时补充查阅有关国际分工和贸易资料,分析:①中国参与国际分工和国际贸易的情况如何?②“欧美是董事会,印度是办公室,中国是世界工厂”的说法有一定道理吗?③造成上述分工和贸易格局的主要原因是什么?

5. 案例分析

(1) 根据以下案例所提供的资料,试分析:

① 中国农产品参与国际分工,就其形式看,主要是垂直型的还是水平型的国际分工?

② 要使中国农产品在国际分工中发挥更大的优势、更充分获取国际分工的利益,中国应从哪些方面入手?



分析案例 2-1

中国农产品的比较优势及其参与国际分工的现状

中国农业的比较优势:(1)水果。中国是世界果品生产大国,水果产量占世界总产量的15%。其中,苹果、梨产量居世界之首,分别占世界总产量的33%和44%,柑橘为世界第三,占世界总产量的10%。中国苹果、梨、柑橘的价格比国际市场价格低40%～70%。近年中国水果出口尚不足国内产量的2%,扩大出口前景广阔。(2)蔬菜。与粮食作物相比,蔬菜产品单位价值产出所需土地投入只有10%～30%,而劳动力需求则是粮食的4～5倍。日本、韩国、新加坡以及我国香港地区等是重要的蔬菜消费市场。中国对这些国家和地区出口具有区位优势,蔬菜出口潜力较大。(3)园艺作物和花卉。中国具有种植、气候、劳动力以及花卉文化等资源优势,这些产品的价格比国际市场价格低20%～30%,是扩大出口新的增长点。(4)水产品。中国人均占有水产品比世界平均水平高10千克,水产品以养殖为主,价格比国际市场低30%左右。(5)畜产品。中国牛肉、猪肉的国内价格比国际市场低50%左右,西装鸡价格虽高于国际市场,但经过人工分割、深加工后,也低于国际市场价格。只要认真按国际标准来生产,潜在的优势就可以得到有效发挥。此外,由于种植习惯以及特殊的气候、地理条件,中国在杂粮、土特产、中草药等方面也具有明显的优势。

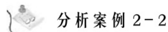
中国农产品参与国际分工的现状:中国农业与美国、加拿大和澳大利亚等国农业的竞争,从某种意义上讲,实际上是分散小生产的传统农业与规模化大农场的现代农业、精耕细作式的劳动密集型农业与机械化生产的资金技术密集型农业的竞争。在这种竞争中,在土地密集型农产品方面,美国等发达国家依靠规模经营和机械化、农业技术开发等措施,使小麦、玉米、大豆和棉花等大宗农产品产量大增,成本降低,价格低廉,具有很强的国际竞争力,中国则处于不利地位。而在蔬菜、水果和畜产品等劳动密集型农产品方面,中国的竞争优势则比较明显。实际上,改革开放以来,中国的农产品对外贸易长期是顺差,其中一个重要原因就在于这类劳动密集型农产品的出口逐年增加,而这一成绩是在进口国很高的农产品关税和非关税壁垒之下取得的。近年来农产品贸易自由化已经取得了很大进展,今后还会进一步发展。加入WTO之后,中国农产品出口要方便得多,即使是西欧和美国那些与我国竞争的农产品出口国,也不一定有优势。因为,他们的劳动力成本高昂,现在的出口优势在很

大程度上是靠政府保护取得的。

(2) 根据以下案例所提供的资料，试分析：

① 多年以来美国一直限制食糖进口的主要原因？

② 食糖生产者们关于贸易影响的抱怨总能有效表达的主要原因？



分析案例 2-2

美国的制糖业

贸易虽然能提高国家整体福利，但并不意味每个人的福利水平都提高，这就是为什么现实中总存在反对自由贸易的势力的重要原因。

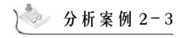
贸易中受损的集团一定会不遗余力地游说政府限制自由贸易以保护他们的收入。人们一定以为在自由贸易中受益的集团会同样尽力去说服政府放宽对自由贸易的限制。但事实并非如此，在大部分国家制定贸易政策时，想限制贸易的人通常比想放宽贸易的人更具有影响力。因为一般来说，产业中贸易受益者的集中程度，对情况的掌握程度，以及组织程度都不如那些贸易受损者。

美国的制糖业是体现这种对立局面的很好的例子。多年以来，美国一直限制糖的进口，美国市场糖的价格几乎是世界市场价格的两倍。据估计，美国消费者为这一进口限制付出的代价约为20亿美元一年，即每个人为此多付8美元，而生产者的收入约为20亿美元的一半。如果把消费者和制造商的损益情况同时公布，那么美国很可能就不会实施这一进口限制了。但是，每一个消费者在损失的绝对量上是很少的，而且这些损失大部分是看不见的，因为糖大多作为其他食物的配料，人们一般不直接购买。因此大部分消费者觉察不到进口限制使其生活水平降低了。而且，8美元的损失也不足以煽动他们组织起来反抗或写信给国会议员。食糖生产者的处境可就截然不同了，平均每个厂商每年从进口配额中获得成千上万的美元。因此食糖生产者组织起了贸易联盟和行会组织，非常活跃地为实现其成员的利益服务。因此食糖生产者们关于贸易影响的抱怨总是有效地被表达出来。

(3) 根据以下案例所提供的资料，试分析：

① 日本汽车、美国波音飞机参与国际分工和国际贸易的情况。

② 本案的启示。

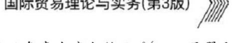


分析案例 2-3

日本汽车和美国波音飞机的生产分工

Grossman、Rossi-Hansberg (2006) 提出了“任务贸易”(Trade in Tasks)，指的是贸易中存在大量中间品贸易及服务外包贸易，货物贸易不仅仅指最终货物的进出口。全球价值链下产业的不同价值环节在全球范围内进行分工，许多产品的不同部件在不同的国家或地区生产，通过进出口在最终组装国组装出口。

图2.8是20世纪80年代日本汽车生产分工结构图。波音787主要部件合作生产公司见表2-10。波音787是波音公司全球外包生产程度最高的机型，按照价格计算，波音公司本



身只负责生产大约10%——尾翼和最后组装，其余零部件由43家一级供应商提供，机翼在日本生产，碳复合材料机身在意大利和美国其他地方生产，起落架在法国生产。

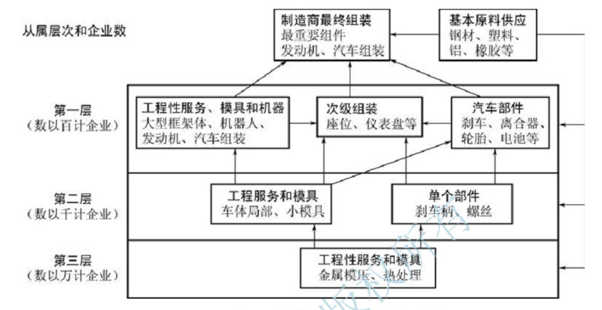


图 2.8　20世纪80年代日本汽车生产分工结构

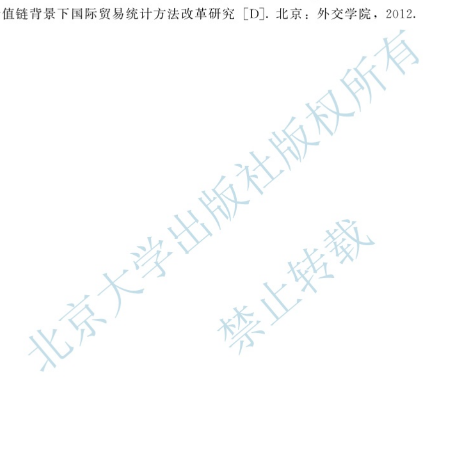
表 2-10　波音787主要部件合作生产公司

研制公司/业务部门	国　家	主要部件
阿莱尼亚航空航天公司、沃特飞机工业公司	意大利、美国	水平安定面、机身中段、机身后段
波音制造分部	美国、加拿大、澳大利亚	垂直尾翼组件、可移动后缘装置、翼身整流罩
斯普林特公司	美国	固定和可移动前缘装置、驾驶舱、部分前机身
富士重工	日本	
川崎重工	日本	主起落架轮舱、主机翼固定后缘装置、部分前机身
三菱重工	日本	
古德里奇	美国	燃油量指示系统、短舱、近地传感系统、电刹车
梅西埃-道蒂	法国	
伊顿航空航天	英国	泵和活门
罗尔斯罗伊斯	英国	
通用电气	美国	发动机
穆格有限公司	美国	飞行操纵作动器
拉比那	法国	电缆

续

研制公司/业务部门	国　家	主要部件
帕克汉尼芬	美国	液压辅助系统
梅西埃普加蒂	法国	电刹车
PFW	德国	金属管道敷设
萨伯航空结构	瑞典	大型货舱门、散装货舱门和口盖
大韩航空公司	韩国	斜削式翼稍小翼

资料来源：根据波音公司网站资料整理 http://www.boeingchina.com/，2012-04-15。转引自：曾红艳．全球价值链背景下国际贸易统计方法改革研究［D］．北京：外交学院，2012.

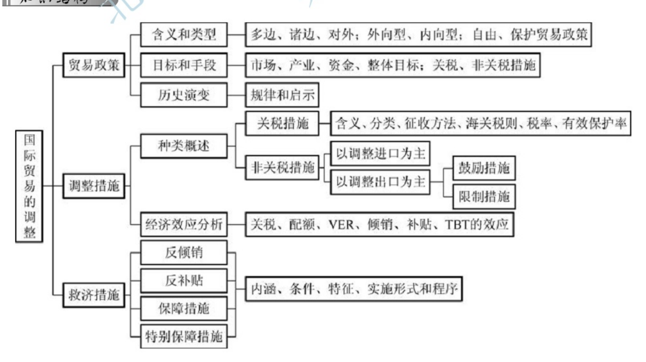


第 3 章　国际贸易的调整

学习目标

知识目标	技能目标
了解贸易政策的含义、分类、目标和手段	能够初步识别、解读贸易政策
了解贸易政策的历史演变	理解贸易政策的历史演变规律
识记关税和各种非关税措施的含义	能区分、选用各种限制进口、鼓励或限制出口的措施
理解关税、配额、VER、倾销、补贴、TBT 的经济效应及其异同	能够依据相关知识，初步分析、比较关税、配额、VER、倾销、补贴、TBT 的经济效应
理解反补贴、反倾销、保障措施和特别保障措施的内涵、条件、特征、实施形式和程序，初步掌握各贸易救济措施的异同	能够简要评析和比较反补贴、反倾销、保障措施、特别保障措施等贸易救济措施

知识结构





中美“知名品牌产品出口补贴”案

2008年12月19日，美国贸易代表苏珊·施瓦布宣布，美国已针对中国政府制定的名牌战略及一系列旨在促进品牌发展和增加品牌商品全球销量的相关措施，在WTO争端解决机制项下向中国提出磋商请求。同日，墨西哥政府也以相同依据，就相同事项在WTO中提请与中国磋商。

2009年1月7日、8日、22日，WTO先后在其网站上分别发布了美国、墨西哥、危地马拉“中国——赠与、贷款和其他鼓励措施”的WTO磋商请求全文。同年1月15日，加拿大、欧共体、土耳其请求加入磋商；1月16日，澳大利亚请求加入磋商；2月5日至6日，中方与美、墨、危三方在日内瓦举行了联合磋商；12月18日，美国贸易代表罗恩·柯克宣布已与中国就本案签订协议。依据上述协议，证实中国已采取步骤撤销或修正相关措施，从而移除任何以出口为条件授予名牌称号和财政利益的条款。

美、墨、危三国提出磋商请求的内容基本相同。以美国为例，其提出磋商涉及的主要内容如下。

(1) 与“中国世界名牌产品”计划相关的政策措施共计24件。如中央部委的相关政策措施有：《关于开展中国世界名牌产品评价工作的通知》(国质检质［2005］95号)；《关于申报2006年中国世界名牌产品的通知》(国检质函［2006］11号)；《关于申报2008年中国世界名牌产品的通知》(国检质函［2008］23号)；《中国名牌产品管理办法》(国家质检总局令第12号2001年12月29日)；关于印发《关于扶持出口名牌发展的指导意见》的通知(商贸发［2005］124号)。

(2) 与“中国出口名牌”项目相关的措施共计51件。如中央部委的相关政策措施有：关于印发《中国名牌产品评价管理办法(试行)》的通知(国质检［2001］32号)(已废止)；商务部办公厅关于请推荐“中国出口名牌”备选名单的通知(商办贸函［2007］25号)。

(3) 其他措施共计31件。这些多为地方政府政策措施，以上海为例，涉及三项措施：关于推荐2005—2006年度“上海出口名牌商品”备选名单有关事项的通知(沪经贸贸促［2005］143号)；《闸北区促进服务外包专利品牌扶持政策实施细则》；《上海市外经贸委关于开展2007—2008年度“上海市出口名牌”认定工作的通知》。

(4) 磋商信中可获得证据的说明。如中央部委的相关政策措施有：国务院办公厅质量监督检验检疫局关于发行《中国名牌产品评价管理办法(试行)》的通知(国质检［2001］32号)；《关于开展中国世界名牌产品评价工作的通知》(国质检质［2005］95号)；《关于申报2006年中国世界名牌产品的通知》(国检质检［2006］11号)；《关于申报2008年中国世界名牌产品的通知》(国检质检［2008］23号)；《中国名牌产品管理办法》(国家质检总局令第12号2001年12月29日)；《中华人民共和国产品质量法》(1993年2月22日第七届全国人民代表大会常务委员会第三十次会议通过)；《国务院关于进一步加强产品质量工作若干问题的决定》(1999年12月25日国务院印发的24号国发文件［1999］)。

美国在磋商信中指控中国的相关措施违反了《补贴与反补贴措施协议》第3条；《农业协议》第3条、第9条和第10条；《中华人民共和国加入世界贸易组织议定书》第1部分12.1条以及第1.2条(其中该条还包含了《中国加入世界贸易组织工作组报告》第234段)和GATT1994第3.4条。

2009年12月18日，中美就“知名品牌产品出口补贴”WTO磋商案达成谅解备忘录，以中方让步解决这一纠纷。

资料来源：龚柏华.WTO有关禁止性出口补贴规则研究——以中美“知名品牌产品出口补贴”WTO磋商案为视角.国际商务研究，2010(2)：44-50.

点评：各国可以通过制定贸易政策、立法等手段调整贸易，但如果与多边、双边、对方国家的有关规定不一致，就容易引发争端，甚至贸易战。



讨论题： 什么是贸易政策，其主要类型、目的、调整措施有哪些？主要贸易调整措施的经济效应如何？什么是贸易救济措施？如何正确选用贸易措施？

本章概述国际贸易政策及措施，分析主要措施的经济效应。

3.1 贸易政策概述

3.1.1 贸易政策的含义和类型

1. 贸易政策的含义

贸易政策是各国在一定时期内对进、出口贸易所实行的政策，是各国政府为了某种目的而制定的对外贸活动进行管理的方针和原则。

阅读材料 3-1

贸易政策的特征

(1) 贸易政策的宏观性。贸易政策是宏观经济政策的重要组成部分，与宏观调控的四大目标（经济增长、充分就业、物价稳定、国际收支平衡）有直接或间接联系。贸易差额直接影响国际收支平衡，间接影响国际收支平衡目标；外贸作为经济增长的“发动机”，对 GDP 和就业增加有重要作用；进出口贸易是连接国内外市场、国内外生产者与消费者的基本渠道，进出口政策也可在一定程度上调节国内物价，控制通胀。

(2) 贸易政策的统一性。贸易政策应当是在全国范围内统一实施，且稳定、透明、可预见。

(3) 贸易政策的协调性。贸易政策应当与财税、金融、产业、投资、区域、收入、消费、社会保障、环保等政策相互促进、支持，增强互补性，减少互竞性。

(4) 贸易政策的政治性。其制定和实施过程远超出一国经济政策的范畴，具有内政、外交、社会、安全、气候、环境等超经济属性。其突出表现在：一是国际经贸合作的政治性。如优惠贸易政策安排、发展援助、区域经济合作（例如 FTA）等都具有明显的对象性，在选择政策优惠对象（国家）时，其政治考虑将是决定贸易政策的重要参考依据。二是国际经贸谈判的政治性。如在国际贸易谈判、与贸易相关的其他国际谈判（如国际气候变化谈判）等场合，利益相似的国家往往组成各自的谈判阵营，统一谈判立场，实现有利于本利益集团的国际贸易体制安排。

(5) 贸易政策的国际性。贸易政策制定、实施及修改，不仅要依照本国法律，而且要遵守多边、区域和双边政府协议以及有关国际规则与惯例。除了体现为应当遵守签署的双边和区域经济贸易协定（例如 FTA）外，贸易政策的国际性主要体现为 WTO 规则体系约束下的通知义务、磋商机制和政策审议机制。

资料来源：课题组．后危机时代中国外贸政策的战略性调整与体制机制创新．国际贸易，2010(3)：4-10.

2. 贸易政策的类型

按贸易政策实施主体、实施范围，可分为多边贸易政策、诸边贸易政策、一国的对外贸易政策。

按其对外销生产和内销生产的保护程度，可分为外向型贸易政策和内向型贸易政策。

按其对进出口商品的影响，可分为自由贸易政策和保护贸易政策两种最基本的类型。前者指国家对进出口贸易不加干预，任其自由竞争，又称“不干预政策”。后者指国家广泛采取各种措施限制进口和控制经营范围，以保护本国的产业和市场不受或少受外国的竞争，同时对本国货物和服务出口实行补贴和各种优待，以鼓励出口，其实质是“奖出限入”，因时代不同，其性质、作用与特点不尽相同。

3. 贸易政策的形成

图 3.1 是贸易政策形成的需求供给分析框架。公众、政府、本国和外国的利益集团根据各自既定的目标或既得利益产生对贸易政策的需求和供给，进而决定贸易政策选择的质量（形式）和数量（程度）。

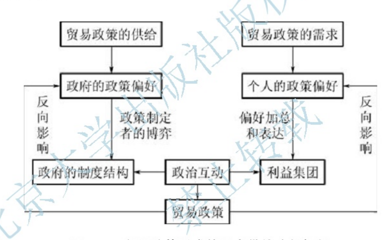


图 3.1　贸易政策形成的需求供给分析框架

资料来源：张汉林，等 . WTO 主要成员贸易政策体系与对策研究［M］. 北京：经济科学出版社，2009.

3.1.2　贸易政策的目标和手段

贸易政策体系对经济贸易影响的作用机理如图 3.2 所示。

1. 贸易政策的目标

贸易政策通过竞争效应、价格效应、引致效应等试图实现如下主要目标。

（1）市场目标：保护本国的市场，扩大本国产品的出口市场。

（2）产业目标：促进本国产业结构调整与改善。

（3）资金目标：积累国民经济发展所需要的资本或资金。

（4）整体目标：维护和发展本国的对外经济、政治关系和利益。

2. 贸易政策的手段

贸易政策的手段主要包括两大类：关税措施和非关税措施。详见本章第 2、3 节。



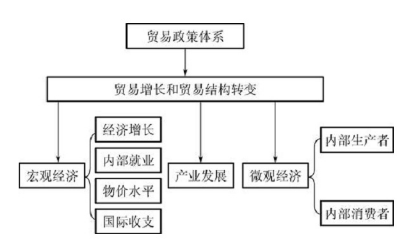


图 3.2　贸易政策体系对经济贸易影响的作用机理

资料来源：张汉林，等．WTO 主要成员贸易政策体系与对策研究［M］．北京：经济科学出版社，2009.

3.1.3　贸易政策的历史演变及其理论依据

1．演变的概况

贸易政策的历史演变及其理论依据见表 3-1。

表 3-1　贸易政策的历史演变及其理论依据

历史时期	基本政策类型		政策目标和特点	政策手段	主要理论基础
15～17 世纪：资本主义生产方式准备时期	主流	保护贸易政策	增加货币财富、保持贸易出超、促进资本积累。 代表商业资产阶级利益	1．早期：禁止货币出口 2．晚期：奖出（补贴，出口退税，减免出口税，设立特权贸易公司）、限入（禁止进口，课征保护关税	重商主义*
18～19 世纪：资本主义自由竞争时期	主流	自由贸易政策	形成有利的国际分工，增加国民财富，加强竞争、提高经济效益，促进资本积累。代表工业资产阶级利益		绝对/比较优势论
	非主流	保护贸易政策	干预外贸，促进和扶持本国幼稚产业的发展，培养竞争力。 有利于资产阶级反对封建主义势力，实现赶超	对幼稚产业实行关税保护：高关税或禁止进口同类产品；免税或轻税进口本国急需复杂机器和原料；限制重要原料出口	保护幼稚产业论
一战至二战：资本主义垄断时期（重要事件：一战、二战、1929—1933 年世界性经济危机）	主流	超保护贸易政策	进取性保护贸易政策。 目的：加强市场垄断，扩大有效需求，利用外贸促进国内增长、缓和经济危机、实现充分就业	国家积极干预外贸，奖出限入。保护措施多样化：关税和非关税措施。保护对象：更多保护国内高度发达或出现衰落的产业	新重商主义；凯恩斯超保护贸易理论
	非主流	自由贸易政策	形成有利的国际分工，增加国民财富，促进资本积累，代表工业资产阶级的利益		H—O 理论

续

历史时期	基本政策类型		政策目标和特点	政策手段	主要理论基础
二战后至20世纪70年代中期：资本主义黄金时期	主流	贸易自由化	取消贸易障碍与歧视，促进货物和服务生产和交换。代表垄断资本利益，适应资本对外扩张需要	通过贸易条约或协定，大幅削减关税，抑制非关税壁垒。在一定程度上与贸易保护主义措施相结合	新自由主义贸易政策理论
20世纪70年代末至80年代初（重要事件：1974—1975年、1979—1982年世界经济危机）	主流	新贸易保护主义	增加收入、提高就业、改善国际收支、保证公平竞争、保护知识产权、维护国家安全、保护环境等。贸易保护日益制度化、法律化，并转向更加系统化的管理贸易制度	保护措施多样化，保护范围从传统产品和农产品扩至高级工业品和劳务部门、从关税壁垒转向非关税壁垒、从限制进口转向鼓励出口、从国家贸易壁垒转向区域性贸易壁垒	新贸易保护论[**]
20世纪80年代中后期以来	主流	贸易政策融合发展	战略性贸易政策：政府通过扶持战略性产业（高附加值产业和高科技产业）发展来获得该产业国际竞争力和垄断利润，增加国民福利。 新自由主义贸易政策：给予出口和进口、国内销售和出口、可贸易商品和非贸易商品的激励不偏不倚；减少贸易控制、以价格机制代替直接干预		战略性贸易理论[***]，博弈论，新自由主义贸易政策理论[****]

注：1. 第二次世界大战后发展中国家纷纷取得经济上的独立，走上了民族经济的道路，但是受到旧的国际分工和贸易体系的严重阻碍，一些国家开始摒弃自由贸易原则，实施贸易保护政策，希冀实现工业化。其理论基础包括：普雷维什的“中心—外围论”、甘德·弗兰克的“都市—卫星”说。

2. *重商主义产生于15世纪，早于古典自由贸易理论。它集中考察一国致富之道，是当时人们对资本原始积累时期商业实践的直观感知，以及由此导出的一系列基于经验主义的政策结论。它认为货币等同于财富，对外贸易是增加一国货币的真正源泉，崇尚国家干预主义，主张商业资本与国家政权紧密结合，保护本国工商业，管制金银（早期）和对外贸易（晚期）。它建立起以国家干预主义为手段、以奖出限入为基本框架的保护贸易制度。直到今天，各国贸易政策中仍可隐约见到重商主义的影子。

**新贸易保护论包括：关税强化国防安全说，关税改善贸易收支论，保护改善贸易条件论，关税降低总失业论，关税增加特定产业就业论，关税增加稀缺生产要素收益论，夕阳产业保护论，矫正国内市场扭曲论，保护国内就业、维持国内高水平工资论，保护公平贸易论，非经济目标的超保护贸易理论（社会公平论、国家安全论、环境保护论）等。

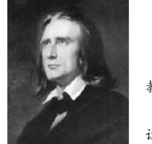
***战略性贸易理论：以伯兰特—斯潘塞“以补贴促进出口论”，克鲁格曼“以进口保护促进出口论”为代表。主张战略性贸易政策，培育比较优势。

****新自由主义渗入国际贸易领域，代表人物：巴拉萨（B. Balassa）、巴格瓦蒂（J. N. Bhagwati）、克鲁格（A. O. Krueger）、拉尔（D. Lal）、里特尔（I. Little）、斯瑞尼瓦桑（T. N. Srinivasan）等。新自由主义者从研究贸易战略和贸易体制入手，进一步在理论上进行阐释，从而探讨一系列相关的贸易政策问题，逐步形成了其贸易政策理论的主要观点：进口替代和出口促进不利于发展，主张实行中性贸易体制，向中立性激励结构转变，趋向于更自由的贸易体制或二者兼而有之。［资料来源：黄静波．新自由主义贸易政策论及其演进．经济学动态，2003(11)：65-68.］





经典人物



李斯特

李斯特（Friedrich List，1789—1846），出生于德国一个皮革匠家庭。

1806年开始在符腾堡王国政府中任职，后担任国会议员和经济学教授，曾因参与反封建活动和批评当局被判处10个月监禁。

1820年因提倡在国内实行自由贸易发展资本主义，被推举为国会议员。

1825年因主张大力改革被驱逐出境，流亡美国，受到美国独立后第一任财政部长A. 汉密尔顿（Alexander Hemilton，1757—1804）幼稚产业保护思想的影响，并且亲眼见到美国实施保护贸易政策的成效，开始主张贸易保护。

1832年被美国任命为驻德国莱比锡领事，回到德国，宣扬贸易保护和德国统一。

1841年出版代表作《政治经济学的国民体系》，该书系统地阐述了他的保护贸易理论尤其是保护幼稚产业理论（Infant Industry Theory，又译为幼稚产业保护理论）。幼稚产业保护论是早期贸易保护理论把经济同政策结合起来的一个亮点，对落后国发展为新兴工业国有积极的借鉴指导意义。

1846年贫病交加，自杀身亡。

资料来源：http://test.upvvv.com/ask/question.php? id=2585，2010-04-30.

2. 演变的基本规律

(1) 世界经济发展是贸易理论和政策被接受与变动的基础。贸易政策实质是争夺世界市场，而世界市场形势又与世界经济形势密切相关。当世界经济处于高速稳定发展时，接受自由贸易理论、采取自由贸易政策是主流；反之，则贸易保护理论和保护政策占上风。

(2) 竞争力是一国接受贸易理论和采取贸易政策的基础。一国国家总体竞争力处于强势时，通常愿意接受自由贸易理论，采取自由贸易政策。

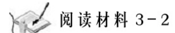
(3) 从世界经贸发展来看，自由贸易理论和政策的促进作用大于保护贸易理论和政策。

3. 演变的启示

(1) 将市场竞争与政府干预绝对对立起来的观点并不可取，也不符合实际。保护贸易和自由贸易有着内在联系。一方面，不加节制的自由贸易会加大世界经济两极分化、边缘化，恶化生态环境，形成不合理的国际分工。另一方面，如果保护贸易政策立足于保护和促进幼稚产业成长，增强本国竞争力，着眼于动态优化配置资源，则是合理的，这是把竞争限制在本国经济所能承受的范围内，可以为平等竞争的自由贸易创造条件。

(2) 从实践上看，一国外贸政策的选择往往是以下因素共同作用的结果：①经济力量的强弱。一般来说，经济较发达、国际竞争力较强的国家，倾向于自由贸易政策，反之则倾向于贸易保护政策。一国竞争力相对变化，也会影响贸易政策的选择。②经济发展战略的选择。不言而喻，采取外向型经济的发展战略，就会制定比较开放、自由的外贸政策。③利益集团的影响。外贸政策会较多地反映政治和经济占上风的集团的利益。一般来说，以国内市场为主的企业和集团倾向接受贸易保护理论并支持采取贸易保护政策，而以国际市场为主的

则易于接受自由贸易理论并支持自由贸易政策。在总的贸易理论和政策下，由于竞争力差异，在同一时间内，一国有的产业主张自由贸易政策，有的产业则支持贸易保护政策。④国际政治经济环境、该国外交政策的影响。世界经济的发展具有周期性，于是，世界市场的形势变化也必然呈周期性，以争夺世界市场为己任的贸易政策也必然呈现出周期性。贸易政策的制定与调整对此应有充分的考虑。


阅读材料 3-2

中国的贸易政策

中国贸易政策的目标演变是一个不断完善的过程：互通有无，调剂余缺（改革开放前）——积极参与国际分工，追求贸易资源配置的静态利益（20世纪80年代）——推动经济增长目标（追求贸易推动经济增长的动态利益，20世纪90年代）。中国贸易政策的调整：调整过程具有渐进性，从单纯保护转变为“奖出限入”保护，从隐形保护转变为规范性显性保护，从最初无意识到最终有意识地实现贸易自由化，调整从微观领域向宏观领域延伸。近年，“提升结构”明显比“规模扩张”获得了更多的权重，“减顺差”成为商务部门的工作重心，出口退税等出口激励措施力度显著削减。

资料来源：http://finance.qq.com/a/20080721/000517_1.htm，2010-04-28，有删改。

3.2　贸易调整措施概述

3.2.1　关税概述

1. 关税的含义

关税（Tariff）是一国海关在进出口商品经过关境时，强制征收的一种税收。


提示

关税是一种间接税。间接税是指纳税人依法纳税，但是可以通过契约关系或交易过程将税负一部分或全部转嫁给他人。

关税的税收主体是进出口商人，客体是进出口货物。


阅读材料 3-3

海关、关境、国境、关徽



海关：设在关境上的国家行政管理机关，它的任务是根据本国有关的政策、法令和规章，对进出口商品、货币、金银、行李、邮件、运输工具等进行监督管理，征收关税，查禁走私物品和打击走私活动，临时保管通关货物及出口商品等。



关境：适用于同一海关法或同一关税制度的领域。

国境：一国主权行使的区域。若国境内设有保税区、保税仓库、自由港、自由贸易区等特定区域则关境小于国境；若缔结关税同盟则其共同关境大于各自国境。关境与国境均包括领水、领陆和领空。

中国的关徽：由商神手杖与金色钥匙交叉组成。商神手杖代表国际贸易，金色钥匙象征海关为祖国把关。关徽寓意着中国海关依法实施进出境监督管理，维护国家的主权和利益，促进对外经贸发展和科技文化的交流，保障社会主义现代化建设。——摘自《中华人民共和国海关关徽使用管理办法》

2. 关税的分类

关税的主要分类见表 3-2。

表 3-2　关税的分类

分类标准	种　类
按征税目的	(1) 财政关税 (Revenue Tariff)：又称收入关税，以增加国家财政收入为主要目的 (2) 保护关税 (Protective Tariff)：以保护本国工业、农业和服务业以及科技发展为主要目的。保护关税税率要高，越高越能达到保护的目的
按征收对象或商品流向	(1) 进口税 (Import Duties)：是一国政府通过海关对进口商品所征收的关税，属于正常关税 (Normal Tariff)。其中，对进口商品征收高额的进口税称为关税壁垒 (2) 进口附加税 (Import User - taxes)：包括反补贴税 (Counter - veiling Duty)、反倾销税 (Anti - dumping Duty)、保障税 (Variable Duties) (3) 出口税 (Export Duty)：是一国政府通过海关对出口商品所征收的关税 (4) 过境税 (Transit Tax)：又称通过税，它是一国对于通过其关境的外国货物所征收的关税。大多数国家都不征收过境税，一些国家仅征收少量的准许费、印花费、登记费和统计费等

3. 关税的征收方法

(1) 从量税：是以商品的重量、数量、容量、长度和面积等计算单位为标准，以每一计量单位应纳的关税金额为税率征收的关税。

从量税额＝商品数量×每单位从量税

(2) 从价税：是以进口商品的价格为标准计征一定比率的关税，税率表现为货物价格的百分比。

从价税额＝商品总值×从价税率



提示

从量税和从价税是最基本的关税征收方法，其主要差异见表 3-3。

表 3－3　从量税和从价税的比较

比较项目	从量税	从价税
计征手续	简便	复杂
税务管理稽查	容易	复杂
税负	不合理	合理
财政作用	较弱	较强
保护作用	较差	较强
税则制定	复杂	较简单
国际比较	困难	容易

(3) 复合税（混合税）：从量和从价同时征税。

复合税＝从量税额＋从价税额

(4) 选择税：是指对于一种进口商品同时订有从价税和从量税两种税率，在需要贸易保护的情况下，择高征税；为了鼓励某种商品进口，也会择低征收。

(5) 滑准税：一种与进口商品价格成反向关系的关税计征办法，即进口商品价格越高其关税税率越低，而价越低税率越高。滑准税可以保持征税商品国内市场价格相对稳定。

4. 海关税则

海关税则（关税税则）：是一国对进出口商品计征关税的规章和对进出口的应税与免税加以系统分类的一览表，海关凭以征收关税，是关税政策的具体体现。

海关税则一般包括两部分：①海关课征关税的规章条例及说明。②关税税率表，主要包括三个部分：税则号列，简称税号；货物分类目录；税率。中国 2017 年海关进出口税则（节选）和部分进口商品的税率和征收方法见表 3－4、表 3－5。

表 3－4　中国 2017 年海关进出口税则（节选自正文）

税则号列	货品名称	最惠国 MFN	普通 Gen	增值税率 VAT	出口退税 ED	计量单位 Unit	监管条件 SC
02071200	冻的整只鸡	T2*	T2*	13	5	千克	4×7AB
08044000	鳄梨	10	80	13	5	千克	AB
2006009010	糖渍制松茸	30	90	17	15	千克	ABE
85211020	磁带放像机	22.5，15.8**	T2*	17	17	台	A
8703234110	小轿车（1.5 升＜排气量≤2 升）	25	230	17		辆	46AOxy

资料来源：中华人民共和国海关进出口税则编委会．中华人民共和国海关进出口税则（2017 中英文对照版）．经济日报出版社，2017：20，68，110，627，652.

注：*税率栏目内标有 T2 的，表示从量税、复合税。除了正文之外，部分进口关税的税目和税率列示在附表中，其中：附表 1 为协定、特惠税。附表 2 为从量税、复合税。附表 3 为关税配额商品，例如，羊毛（HS 51011100），配额外的最惠国税率 38%，普通税率 50%；配额内税率 1%；新西兰、澳大利亚的国别关税配额税率均为 0。附表 4 为进口商品消费税，例如，HS2203000000 麦芽酿造的啤酒，进口完税价格大于或等于 370 美元/吨的，从量征收消费税，税率 250 元/吨；进口完税价格低于 370 美元/吨的，从量征收消费税，税率 220 元/吨。附表 5 为进境物品进口税。



* * 完税价格不同，税率不同。

表 3-5　中国 2017 年进口商品从量税、复合税、协定税、特惠税（节选自附表 1 和附表 2）

税则号列	货品名称	最惠国税率	普通税率	中澳协定	中韩协定	东盟协定	埃塞俄比亚等 24 国 LDC1 特惠
02071200	冻的整只鸡	1.3 元/千克	5.6 元/千克	8%	1 元/千克	0	0
85211020	磁带放像机	每台完税价格低于 2 000 美元，执行 30%单一从价税；高于 2 000 美元，每台征 3 283 元从量税和 3%从价税	每台完税价格低于 2 000 美元，执行 130%单一从价税；高于 2 000 美元，每台征 20 600 元从量税和 6%从价税	12%	每台完税价格不超过2 000 美元，执行 25.5%单一从价税；高于 2 000美元，每台征3 717.9元从量税和 2.5%从价税	0	0

资料来源：中华人民共和国海关进出口税则编委会．中华人民共和国海关进出口税则（2017 中英文对照版）．北京：经济日报出版社，2017：832，971，998，999，1 000．

5．进口关税的税率

（1）普通税率：是最高税率，目前平均水平约 35%。仅个别国家对从极少数（一般是非建交）国家进口的商品适用该税率。

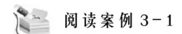
（2）最惠国税率（The Most-favoured-nation Rate）：是对与该国签有包含最惠国待遇条款的贸易协定的国家实行的税率。绝大多数国家是 WTO 的成员方，而 WTO 的成员方之间在正常贸易下必须无条件给予最惠国税率，因此最惠国税率也称为正常关税税率。

（3）特惠税率（Preferential Duties）：对从某个国家进口的全部或部分商品给予特别优惠的低关税或免税待遇（互惠或非互惠），他国不得据最惠国待遇原则要求享受这种优惠待遇。

（4）普惠制（Generalized System of Preference）税率：在最惠国税率的基础上减税或免征，是发达国家给予发展中国家制成品和半制成品的一种普遍的、非歧视的和非互惠的关税优惠制度。它由联合国贸发会议于 1964 年提出，1968 年确定。世界上有 31 个给惠国或国家集团。

（5）协定税率（Conventional Tariff）。中国的协定税率适用于原产于中国参加的含有关税优惠条款的区域性贸易与协定的国家或地区的进口货物。

（6）暂定税率：是指根据国家经贸政策需要制定的临时性关税税率，一般按照年度制定。对国内供应不足的商品，或国内同类商品生产能力和技术不能满足要求，可能实行进口暂定税率，低于一般的进口税率水平；对高能耗、高污染等限制出口的商品则可能实行出口暂定税率，高于一般的出口税率水平。



阅读案例 3-1

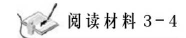
瑞士公司为什么选择从中国进口?

【案情简介】

中国某产品与日本某产品几乎完全相同，中国公司报价为每件 950 美元，日本公司报价为 900 美元。瑞士进口公司认为进口中国产品可享受瑞士国家的普惠制税率，进口日本产品只能享受最惠国税率，进口完税后，中国产品反而比日本产品价格低。所以最终这家瑞士公司选择从中国进口，同时要求中国公司提供中国政府授权的签证机构签发的普惠制原产地证书格式 A（Form A）和符合直运规则的证明文件，作为享受普惠税待遇的有效凭证。

【案例点评】

瑞士是中国的给惠国。普惠制方案一般严格规定了受惠国或地区、受惠商品范围、受惠商品减税幅度、对给惠国的保护措施、原产地等。其中，原产地规定是为了确保受惠的发展中国家或地区的产品利用普惠制扩大出口、促进发展中国加工业化、加快发展中国家的国民经济增长，防止非受惠国的产品利用普惠制的优惠扰乱普惠制下的贸易秩序。原产地的规定包括：原产地标准、直接运输规则和原产地证书。



阅读材料 3-4

中国的关税政策调整

中国的关税政策一般在年底调整，第二年的 1 月 1 日执行。中国逐年调低进口关税。其中，2002 年大幅降税涉及 5 300 多种进口商品，关税总水平由 2001 年的 15.3%降至 12%，是入世后降税涉及商品最多、降幅最大的一年；2005 年降税涉及 900 多种商品，关税总水平由 2004 年的 10.4%降至 9.9%，是我国履行义务的最后一次大范围降税；此后几次降税涉及商品范围有限，对关税总水平的影响均不大。2006 年 7 月 1 日，我国降低了小轿车等 42 个汽车及其零部件的进口关税税率，最终完成了汽车及其零部件的降税义务（分别由入世前的 70%～80%和 18%～65%降至 25%和 10%）。2010 年降低鲜草莓等 6 个税目商品进口关税后，关税总水平为 9.8%（其中，农产品平均为 15.2%，工业品平均为 8.9%），入世降税承诺已履行完毕。

资料来源：国务院关税税则委员会关于 2010 年关税实施方案的通知（税委会［2009］28 号）

6. 有效保护率

一个行业的有效保护率（Effective Rate of Protection）：一个国家的整体保护措施使该行业每单位产出增加值提高的百分率。公式表示为：

$$e_j = (V_j' - V_j)/V_j \quad \text{（基本表达公式）}$$

$$e_j = (T - tp)/(1 - p) \quad \text{（适用于一种投入品）}$$

$$e_j = (T - \sum a_i t_i)/(1 - \sum a_i) \quad \text{（适用于多种投入品）}$$

式中：V_j——自由贸易时 j 行业单位产品增加值；



V_j'——有关税或非关税壁垒保护下 j 行业单位产品的增加值；

T——最终产品名义关税；

t——原材料（投入要素）名义关税；

p——原材料在最终产品中的比例，$p=Z/Y$；

Y——最终产品价值；

Z——原材料价值；

t_i——i 原材料名义关税；

a_i——i 原材料在最终产品中的比例，$a_i=Z_i/Y$；

Z_i——i 原材料价值。



提示

“整体保护措施”指对一个行业所有产品（包括最终产品、中间产品和原材料）的关税与非关税保护。名义关税税率与有效保护率之间的关系：①如果 $p=0$，则 $e_j=T$。②当 p、t 一定时，T 越大，e_j 越大。③在 T 和 t 一定且 $T>t$ 时，p 越大，e_j 越大。④当 $T>t$ 时，$e_j>T$；$T=t$ 时，$e_j=T$；$T<t$ 时，$e_j<T$。⑤$t\cdot p>T$，则 $e_j<0$。



阅读案例 3-2

有效保护率的计算

【案情简介】

1. 在自由贸易下，本国汽车售价为 $Y=10\ 000$ 美元。其中，投入成本为 $Z=8\ 000$ 美元，增加值为 $V=2\ 000$ 美元。假定政府对汽车整体征收 $T=50\%$ 的关税，而对所有零部件和原材料只征收 $t=25\%$ 的关税。其结果是本国汽车售价涨至 15 000 美元，而成本只涨到 10 000 美元，增加值 V' 提高到 5 000 美元。那么，汽车行业的有效保护率为 $e=(5\ 000-2\ 000)/2\ 000=150\%$（见图 3.3）。

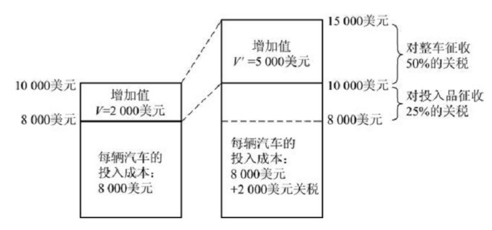


图 3.3　汽车有效保护率的计算

2. 在自由贸易条件下，进口一件羊毛衫价格为 100 美元，其中进口的原料成本为 50 美元，增值部分为 50 美元。如果对羊毛衫征收 20%的名义关税，对生产羊毛衫的进口原料征

收10%的关税，在进口原料价值占产品价值50%的情况下，有效关税率为30%。即：e_j=(20%－10%×50%)/(1－50%)=0.15/0.45=30%。如果对羊毛衫征收20%的名义关税，对生产羊毛衫的进口原料征收0、10%、20%、50%不同的关税，则对羊毛衫制造业的有效关税率依次为40%、30%、20%、－10%（见表3-6）。

表3-6 羊毛衫有效保护率的计算

原料或中间产品(Z)	原料或中间产品名义税率(t)	税额(Z·t)	增值部分(V)	最终产品价格(Y)	最终产品名义税率(T)	税额(Y·T)	产品国内价格Y·(1+T)	保护措施作用下的增值(V′)	有效关税率(e)
50	0	0	50	100	20%	20	120	120－50=70	40%
50	10%	5	50	100	20%	20	120	120－55=65	30%
50	20%	10	50	100	20%	20	120	120－50－10=60	20%
50	50%	25	50	100	20%	20	120	120－50－25=45	－10%

3. 一部电脑国际自由贸易价格为500美元，其芯片价格为250美元，硬盘价格为50美元，A国对电脑、芯片、硬盘征收的名义关税税率分别为30%、50%和40%。则A国对其计算机行业的有效保护率为2.5%。即：$e=(T-\sum a_i t_i)/(1-\sum a_i)$=[30%－(250/500×50%+50/500×40%)]/[1－(250/500+50/500)]=(30%－0.29)/(1－0.6)=2.5%。

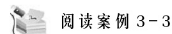
【案例启示】

进口关税结构升级是指对工业制成品的进口征收较高关税，对半制成品的税率次之，对原料的进口税率最低甚至免税。实施关税升级制度可以提高有效保护率。

3.2.2 非关税措施概述

1. 非关税措施的含义

非关税措施（Non－Tariff Measures，NTMs）是指除关税以外影响一国对外贸易的主要政策措施。其中，具备壁垒作用的，也称为非关税壁垒（Non－Tariff Barriers，NTBs）。


阅读案例 3-3

动物福利壁垒

【案情简介】

(1) 2002年乌克兰几位农场主根据合同约定向法国出口活猪，经过60多个小时的长途运输后，该批生猪却被法方拒绝入境，理由是这批猪在途中没有得到充分的休息，违反了法国的有关动物福利规定。

(2) 2003年欧盟颁布命令，要求农民必须在猪圈中给小猪提供足够麦秆、干草、木头、锯屑等东西以保证小猪玩耍与游戏，分散其注意力，防止相互咬尾巴，伤害对方。英国据该法令，要求英国农民在90天之内为小猪准备好这些东西，否则，罚款1 000英镑或判监禁3个月。一些欧盟国家则据此垒起了一道绿色贸易壁垒，如未能给家畜享受“动物福利”，就



可阻止动物食品和动物原材料商品进口。

【案例点评】

有人将上述壁垒称为动物福利壁垒，即：①利用本国动物福利法规限制进口。②利用国际兽医局的OIE标准限制进口。目前OIE标准已有关于“动物福利”的基本要求，而且发达国家还在不断提高OIE标准。供货方必须达标，否则无法进入发达国家市场，也无法向WTO提出贸易纠纷仲裁。③利用WTO有关动物福利的条款限制进口。根据《1994年关税与贸易总协定》第20条、《服务贸易总协定》第14条、《技术性贸易壁垒协议》的序言、《实施卫生及植物卫生措施协议》第2条第1款、《补贴与反补贴措施协议》第8条第2款等，发达国家以一般例外措施、卫生检验、技术性与非技术性壁垒、补贴与反补贴、倾销与反倾销等形式限制进口。

【案例启示】

与关税壁垒相比，非关税壁垒更具灵活性和针对性；限制程度更严、更有效；更具隐蔽性和歧视性。

2. 以调整进口为主的非关税措施简介

进口限制措施种类繁多，主要种类见表3-7。

表3-7 以调整进口为主的非关税措施主要种类

分类标准		种类
作用方式	直接限制	进口配额制、“自愿”出口配额、进口许可证制、市场准入限制
	间接限制	对外贸易的国家垄断、外汇管制、歧视性的政府采购政策、最低限价和禁止进口、国内税收和商业限制、进口押金制度、海关估价制度、反倾销、反补贴
作用机制	数量限制型	进口配额制、自动出口限制、进口许可证制、市场准入限制、数量型外汇管制
	价格费用型	进口押金制度、最低限价、海关估价制度、成本型外汇管制
	综合影响型	技术性贸易壁垒、环境壁垒、反倾销与反补贴措施

注：①直接限制是由进口国直接对进口商品的数量或金额加以限制或迫使出口国直接限制出口。②间接限制是对进口商品制定严格的条例，间接地限制商品进口。③价格费用型。这类非关税壁垒通过各种措施直接影响进出口商品的最终价格，或直接影响到国内产品的成本从而影响到它们的最终价格，改变国产商品与进口商品的价格差，从而达到限制进口、增强国内进口替代品的发展或促进出口的作用。④数量限制型。这类非关税壁垒通过直接限制进口商品的数量或进口总金额，从而达到直接、有效地限制商品进口的目的。⑤综合影响型。这类非关税壁垒主要通过各种规定、标准、海关检验来达到限制进口的目的，对进口商品的数量和价格都起着间接影响作用。

三种非关税措施如下所述。

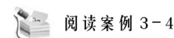
(1) 进口配额。

进口配额，又称进口限额。它是一国政府在一定时期（如一季度、半年或一年）以内，直接限制某些进口商品的数量或金额。在规定期限内，配额以内的货物可以进口，超过配额或不准进口（绝对配额 Absolute Quotas），或征收较高关税、附加税或罚款（关税配额 Tariff Quotas）。例如，我国对豆油进口实施进口配额管理，2004年的进口配额是3.188百万吨，征收9%的进口关税，超过3.188百万吨的部分，征收30.7%的关税。

在实施中，绝对配额有两种形式：①全球配额（Global Quotas）。不限定进口的国别或地区，按申请先后批给一定的额度，至总配额发放完为止，超过总配额就不准进口。②国别配额（Country Quotas）。即在总配额内按国别和地区分配给固定的配额，超配额则不准进口。为了区分来自不同国家和地区的商品，进口商品时必须提交原产地证明书。

（2）“自愿”出口配额。

“自愿”出口配额制又称“自愿”出口限制（Voluntary Export Restrain，VER），是出口国家（地区）在进口国（地区）的要求或压力下，“自动”规定某一时期内（一般为3年）其对某些商品出口的数量限制，超配额即禁止出口。例如，1981年5月1日，在美国的压力下，日本自行限制汽车出口数量。此种VER直至1994年3月才取消。



阅读案例3-4

普瓦蒂埃（Potiers）海关效应

【案情简介】

1981年前10个月，进入法国的日本录像机每月清关64 000台。为了阻拦录像机进口，法国在1982年10月下令，所有进口录像机都必须通过位于法国北部港口数百英里外的一个偏僻内陆小镇普瓦蒂埃（Potiers）海关。海关人员原有4人，后增至8人。屋子窄小，海关手续繁杂：所有文件为法文，每个集装箱必须开箱检查，每台录像机的原产地和序号要经过校对。结果，每月清关的录像机不足1 000台。日本被迫实行对法国录像机出口的VER。

【案例启示】

绝对进口配额是由进口国家直接控制进口配额来限制商品进口，而“自动”出口配额是由出口国家直接控制这些商品对指定进口国家的出口，但对进口国方面来说，二者同样都起到了限制商品进口的作用。“自动”出口配额制有两种：一种是由出口国单方面决定出口的限额，即在进口国的压力下，出口国在一定期限内“自动控制”某种商品的金额和数量，例如本案例；另一种是两国通过签订“自限协定”，出口国依协定配额自行限制出口。

（3）技术性贸易壁垒。

① 狭义的技术性贸易壁垒（Technical Barrier to Trade，即TBT）主要是指WTO《技术性贸易壁垒协议》（简称《TBT协议》）规定的TBT，是指货物进口国制定的技术法规、标准以及检验商品的合格性评定程序所形成的贸易障碍。

技术法规（Technical Regulations）：规定强制执行的产品特性或与其相关工艺和生产方法、包括适用的管理规定在内的文件。该文件还可包括或专门关于适用于产品、工艺或生产方法的专门术语、符号、包装、标志或标签要求。不仅涉及产品本身的特性，而且涉及产品的加工过程、生产方法和工艺，以及与产品特性、加工过程、生产方法和工（农）艺有关的术语、符号、包装、标志或标签要求。《TBT协议》要求各成员按照产品性能而不是按照其设计或描述特征来制定技术法规。

技术标准（Standard）：经公认机构批准的、规定非强制执行的、供通用或重复使用的产品或相关工艺和生产方法的规则、指南或特征的文件。该文件还可包括或专门关于适用于产品、工艺或生产方法的专门术语、符号、包装、标志或标签要求。

合格评定程序（Conformity Assessment Procedures）：任何直接或间接用以确定是否满



足技术法规或标准中相关要求的程序。特别包括：抽样、测试和检验；评价、验证和合格保证；注册、批准以及各项的组合。


提示

(1) 技术法规、标准、合格性评定程序的关系：①从内容上看，许多强制性标准也是技术法规的组成部分；技术法规一般涉及国家安全、产品安全、环保、劳动保护、节能等，也有一些是审查程序上的要求。合格评定程序一般由认证、认可和互认组成，影响较大的是第三方认证。②从形式上看，技术法规是有约束力的强制性文件；标准是供反复使用的非强制性文件；合格评定程序没有独立存在形式，依附于技术法规、标准。以法规形式出现、包含合格评定程序内容的技术法规，既是合格评定程序，也是技术法规，具有强制性；以标准形式出现、包含合格评定程序内容的标准，既是合格评定程序，也是标准，是自愿性的。

(2) TBT 特点：形式合法性；双重性；隐蔽性和灵活性；广泛性；不确定性和争议性。

(3)《TBT 协议》适用工业产品、农业产品。《实施卫生与植物卫生措施协议》中的卫生与植物措施、政府采购的技术规格不受《TBT 协议》约束。

② 广义的 TBT 泛指一个系统，包括：《TBT 协议》《实施卫生与植物卫生措施协议》《服务贸易总协定》等规定的措施；《建立世界贸易组织协议》《补贴和反补贴措施协议》《农业协议》《与贸易有关的知识产权协定》等关于技术性问题的规定；除 WTO 以外的其他国际公约、国际组织等规定的许多对贸易产生影响的技术性措施。因此，广义的 TBT 还包括主要适用于农副产品及其制品的健康和卫生检疫制度（Health and Sanitary Regulation）；商品包装和标签的规定（Packing and Labeling Regulation）；绿色壁垒；信息技术壁垒等。实际上，它们也经常以技术法规、标准和合格评定程序形式出现。

3. 以调整出口为主的非关税措施简介

(1) 出口鼓励措施。

出口鼓励措施很多，既有宏观的，也有微观的，归纳见表 3-8。

表 3-8　主要的出口鼓励措施

大类	小类、形式	
财政措施	出口补贴 Export Subsidies	① 直接补贴：直接付给出口厂商的现金补贴。②间接补贴：出口退税（征少退多）。减免税——免征出口税或对出口商品生产减免税（直接减免）或对出口商品减免其原材料进口税（间接减免）*
	出口奖励 Bounty on Export	奖励金、外汇分红、出口奖励证等
信贷及国家担保措施	出口信贷 Export Credit	银行对本国出口厂商或国外进口厂商提供贷款，以增强商品竞争力、鼓励商品（特别是金额较大、期限较长的成套设备、船舶等商品出口）。前者称为卖方信贷（Supplier's Credit），后者称为买方信贷（Buyer's Credit，即约束性贷款 Tied Loan）。很多国家都设立专门银行，由政府拨付资金，开展出口信贷业务，例如，美国的“进出口银行”，日本的“输出入银行”
	出口信贷担保 Export Credit Guarantee	由出口国家设立专门机构（国家保险公司）出面担保，在外国买方拒绝付款时，负责补偿货款的一部分或全部，即国家替出口商承担风险

续

大类	小类、形式	
倾销措施	商品倾销 Dumping	一国产品以低于正常价值或低于成本的方法进入另一国市场，给另一国领土内的某项产业造成实质性损害或损害威胁或实质性阻碍
	外汇倾销 Exchange Dumping	故意让本国货币对外贬值，从而提高本国产品出口竞争力，以争夺国际市场。条件：一是本国货币贬值幅度必须高于国内物价上涨程度；二是其他国家不同时采取同等程度的货币贬值或其他报复性手段
资本输出	借贷资本输出 （间接投资） Locan Capital Output	投资购买外国有价证券；向外国政府或外国厂商提供贷款。后者通常是一种约束性贷款，即贷款金额的一部分必须用于购买提供贷款国的商品或设备，因而起到了带动提供贷款国的商品输出的作用
	生产资本输出 （直接投资） Production Capital Export	在国外开办子公司或购买国有企业，间接扩大出口：把大量生产设备作为商品运往投资所在国；把生产出来的商品在该国市场销售，实际上是扩大了本国商品的出口，还可绕过关税或非关税壁垒，直接占领该国市场
经济特区措施	经济特区，是指一些国家或地区在其国境以内、关境以外划出的一定区域，在交通运输、通信联络、仓储与生产方面提供良好的基础设施并实行免除关税等优惠待遇，用以吸引外国企业从事贸易与出口加工活动。主要形式：自由港（Free Port）或自由贸易区（Free Trade Zone）、保税区、出口加工区（Export Processing Zone）、自由边境区（Free Perimeter）、过境区	
行政组织措施	主要形式：①国家设立专门组织，研究与制定出口战略，扩大出口。②由国家建立商业情报网，加强国外市场情报工作，为出口厂商提供信息。③组织贸易中心和贸易展览会，组织贸易代表团和接待来访，以推动和发展对外贸易。④组织出口厂商的评奖活动等	

注：* 出口退税应该符合“中性”原则，征多少，退多少。如果征多退少，则出口退税可以成为限制出口的措施；反之，如果征少退多，则出口退税可以成为鼓励出口的措施。

两种非关税措施评述如下所述。

① 倾销。

含义：根据 WTO《反倾销协议》（Anti-Dumping Agreement，ADA），如一产品自一国出口至另一国的出口价格低于在正常贸易过程中出口国供消费的同类产品的可比价格，即以低于正常价值的价格进入另一国的商业，则该产品被视为倾销（Dumping）。

分类：偶然的倾销（Sporadic Dumping），为了打开新市场或处理暂时的存货过多而实行的临时性倾销；掠夺性倾销（Predatory Dumping），为了打垮竞争对手、垄断市场、攫取垄断利润而实行倾销；持续性倾销（Persistant Dumping），在一个相当长时期内（至少半年以上）持久的连续的倾销，它是反倾销的主要目标。

② 补贴。

含义：根据 WTO《补贴与反补贴措施协议》（*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*，ASCM）第 1、2 条规定，补贴是指一成员方政府或任何公共机构向某些企业（certain enterprises）（其辖区内的一个企业或产业、一组企业或产业）提供财政资助、1994 关贸总协定第 16 条意义上的任何形式的收入支持或价格支持，以直接或间接增加从其领土

输出某种产品或减少向其领土内输入某种产品，或者对其他成员方利益造成或威胁造成损害的政府性措施。

特征：补贴是一种政府行为（这里指广义政府，包括中央和地方政府、受政府干预的私人机构或公共机构）；是一种财政行为（即政府的公共账户存在开支）；必须授予被补贴方（国内销售者和生产者）某种利益；具有专向性。

构成条件：第一，存在直接或间接财政资助。第二，因该财政资助而授予一项利益。利益是资助构成补贴的必要条件，不产生利益的财政资助不构成补贴。利益一般理解为受补贴者相对于未接受补贴者实际获得或享有的某种优势。利益以受益人为判断标准，不以产品或产品的生产为判断标准。

分类：根据补贴的授予的方式，分为：第一，直接补贴——直接与某一产品的生成或销售挂钩，不经过其他环节。例如，政府赠送、贷款、投入股本、资金等资金直接转移，或贷款担保等债务的直接转移，或按生产或出口的实际数量给以现金支持。第二，间接补贴——政府通过给予国内生产者在贷款、技术、税收等方面的优惠条件和特权措施而进行资助。例如，放弃收入或到期没有收取应收收入，部分或全部减免税；提供一般基础设施之外的产品或服务，或购买产品；政府通过金融机构给予商品的生产和销售以优惠利率；政府免费或低价为本国出口产品提供运输、仓储、保险等的服务便利，提供任何形式的收入或价格支持。

根据补贴的运用目的，分为：第一，出口补贴——政府只对企业用于出口部分的产品给予补贴，而内销的产品不能享受补贴。第二，进口替代补贴——政府给予国产产品替代进口产品的国内使用者或替代产品的生产者的补贴。运用方式——对国内生产必需的资本品、中间产品等投入的进口征收低税或免税，以简单进口替代品的生产成本；限制非必需品，尤其是奢侈品的进口；实行本币升值，以减轻必需品进口的外汇压力；对进口替代工业在资本、劳动力、技术、价格、收益等方面给予优惠，以扶持其迅速成长。

根据是否存在“特向性”或是否合法，ASCM 将补贴分为 3 种：第一，禁止性补贴（Prohibited Subsidies，又称红灯补贴）；第二，可诉的补贴（Actionable Subsidies，又称黄灯补贴）；第三，不可诉的补贴（Non - Actionable Subsidies，又称绿灯补贴）。



提示

ASCM 仅对工业品的补贴做出规定，并不涉及农产品

禁止性补贴、可诉补贴与不可诉的补贴的区别：①表面区别：是否可采取法律赋予的救济（Remedies）。禁止性补贴和可诉补贴都是 ASCM 给予法律救济的补贴，尽管救济的条件、程序等有差异（见表 3 - 9）。不可诉补贴指普遍性实施和在事实上并没有向某些特定企业提供的补贴，并没有受到 ASCM 的谴责和禁止，除非声称受到此种补贴的国家能证明损害难于弥补。有关不可诉补贴的规定由于没有重新规定而于 1999 年到期。②本质区别：补贴是否存在“特向性”。“特向性”，系指某部一项补贴是专门提供给某一个企业、产业或某一企业集团或某几个产业的财政性补贴，而不是那种所有的企业或行业利益均沾的财政性补贴。其判定详见 ASCM 第 32 条。

表 3-9　禁止性补贴与可诉补贴之区别

比较项目	禁止性补贴	可 诉 补 贴
反补贴的条件	即使补贴未给其他 WTO 成员方造成损害，也可以反补贴	除非申诉成员证明补贴对其利益造成了法定损害，否则对该补贴不得采取反措施
补贴形式	ASCM 第 3 条、附件 1：①出口补贴：法律或事实上的、只基于出口实绩或将出口实绩作为一个因素考虑给予的补贴；②进口替代补贴：法律或事实上的、只基于进口替代或将进口替代作为一个因素考虑给予的补贴。 在农产品协议中已有规定者除外	ASCM 及其附件并未列举可诉补贴的种类，也没有使用描述性的语言进行说明，根据逻辑学将其定义为除了禁止性补贴、不可诉补贴*以外的其他国内补贴，这种补贴主要系指生产补贴和其他国内补贴
认定标准	认定标准具有严格的法定性。ASCM 附件 1 对 12 种禁止性补贴做了详尽列举，主管机关没有自由裁量权	ASCM 及其附件并没有列举可诉补贴的种类。认定补贴是否具有 3 种形态的法定损害**之一时，主管机关有自由裁量权

注：*不可诉补贴：详见 ASCM 第 8、9 条。包括：第一不是专向性的补贴；第二是专向性的补贴，但符合下述条件（援用、实施前应通报 WTO 补贴及反补贴的措施委员会）：(1) 根据与企业所订立的合同对由企业或由高等院校或由科研机构所从事的研究活动的资助，若：资助不超过工业性研究成本的 75%，或前竞争开发活动费用的 50%；并且若这些资助严格地限于：①人员费用（在研究活动中专门雇用的研究人员，技术人员和其他辅助人员）；②专门并长期用于研究活动的仪器、设备、土地和建筑物的费用（做商业性处置时除外）；③专门用于研究活动的咨询及类似服务的费用，包括购入研究成果、技术知识、专利等费用；④由研究活动直接产生的附加管理费；⑤同研究活动直接产生的其他管理费用（诸如资料费、供应费及类似费用）。(2) 按照地区发展总体规划给予成员方境内落后地区的资助及在有取得资助资格的地区内提供的非专向性资助，条件是：①每一落后地区必须是具有可界定的经济上及行政上的同一性的、明确划定的、在地理上连成一片的区域；②对落后地区的认定应基于中立和客观的标准，要表明该地区所面临的困难不止是出于暂时的状况；这种标准应在法律、条例或其他官方文件中阐明，以便能够加以核查；③该标准应包括以下列因素中至少一项为依据以三年为一个时期测定的经济发展指标：人均收入、人均家庭收入或人均国内生产总值中的一项不得超过有关成员方境内平均水准的 85%；失业率必须至少达到有关成员方境内平均水平的 110%；该指标可以是一种综合性的，也可以包括有其他因素。(3) 对为促进现有设施适应由法律和/或条例所施加的给企业带来更大限制和更重财政压力的新的环境要求的资助，条件是该项资助：①是一种一次性的、非重复性的措施；②限于改进成本的 20%；③不包括弥补必须由企业全部承担的辅助投资的重新安装及操作费；④直接与企业减少废弃物和污染的计划有关并与之成适当比例，且不弥补任何可以获得的制造成本节约；⑤是所有能采用新设备和/或新生产工艺的厂商均可得到的。

**3 种法定损害形态：第一，对进口国国内产业的损害（Injury to a Domestic Industry），又分为三种形式：对国内产业的重大损害（Material Injury to a Domestic Injury）；对国内产业的重大损害之威胁（Threat of Material Injury to a Domestic Injury）；对国内产业之建立构成重大阻碍（Material Retardation to a Domestic Injury）。第二，对 1994 年 GATT 利益的“抵消或损伤”（Nullification or Impairment），尤其是对由 1994 年《关税及贸易总协定》固定的关税减让所带来的利益的抵消或损伤。第三，对另一成员方利益的严重歧视。

资料来源：盛建明．关于 WTO《补贴与反补贴协议》下补贴与损害之辨析．http://www.wenzhouglasses.com/html/news/230262.html，2007-08-14.



WTO《农业协议》将农业补贴分成“国内支持”和“农业出口补贴”，分别进行规范。

第一，国内支持。指允许使用、不必承担削减义务的补贴。A. 绿箱政策，指不会对农产品价格和贸易产生显著性扭曲的支持政策，适用于所有国家。主要措施包括：一般农业服务，如农业科研、病虫害控制、培训、推广和咨询服务、检验服务、农产品市场促销服务、农业基础设施建设等；粮食安全储备补贴；粮食援助补贴；与生产不挂钩的收入补贴；收入保险计划；自然灾害救济补贴；农业生产者退休或转业补贴；农业资源储备补贴；农业结构调整投资补贴；农业环境保护补贴；地区援助补贴。B. 黄箱政策，指会对农产品生产和贸易有明显扭曲作用的国内支持，要求各国对这些措施按照“综合支持量”做出削减和约束承诺。具体措施包括：政府对农产品的价格支持和补贴，种子、肥料、灌溉等农业投入品补贴，农产品营销贷款补贴，休耕补贴等。C. 蓝箱政策，指不需要进行削减承诺的国内支持。政府这方面直接支付的方式为：按固定面积和产量，或按基期生产水平的85%获85%以下给予，或按牲畜的固定头数给予。D. 微量许可，即如果国内支持量很少，不超过该产品总产值的5%（发展中国家为10%），则无须纳入综合支持量计算，也无须削减。

第二，农业出口补贴。指必须承诺削减义务的补贴。范围包括：政府或其代理机构根据出口实绩向特定企业、行业、生产经营者或其组成的社团所提供的各种直接补贴，包括实物支付；政府或其代理机构以低于国内市场的价格销售或处理农产品库存以供出口；给出口的农产品或用作出口产品原料的农产品融资付款，包括提供优惠贷款或担保，减免出口农产品税收等；为降低出口产品的营销成本而给予的补贴，包括农产品的处理、分级或其他加工成本补贴，以及国际运输成本等；政府或其代理机构为降低出口农产品的成本而给予优惠的国内运输费用；以其纳入出口产品为条件而向农产品提供的补贴。



提示

《农业协议》并不禁止与该协议的减让义务一致的出口补贴，但对这种补贴可以采取抵消措施（例，可征收反补贴税）。与减让义务一致的国内支持（指国内补贴，例，农民收入支持），依多边规则不可诉，但可依成员方的国内程序对其征收反补贴税。《农业协议》对发展中国家以下三方面的国内支持允许不列入削减计算：一是发展中国家的投资补贴，二是发展中国家中面向低收入或资源贫乏的生产者的农业投入补贴，三是发展中国家为停止种植非法麻醉作物并鼓励转产其他作物提供的国内支持。

（2）出口管制措施。

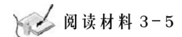
出口管制是一些国家从其本身的政治、经济利益出发，对某些商品，特别是战略物资和先进技术的出口实行限制和禁止。

① 管制形式：单边出口管制和多边出口管制。

② 管制范围：第一，战略物资和先进技术资料。如军事设备、武器、军舰、电机、先进电子计算机及有关技术资料等。第二，国内生产紧缺的原材料、半制成品及国内供应不足的某些商品。第三，为了缓和与进口国的贸易摩擦，在进口国的要求或压力下，“自动”控制出口商品。第四，为了有计划安排生产和统一对外而实行出口许可证制的商品。第五，按

某些国际条约或国际组织的要求，对某些国家实施经济制裁而限制甚至禁止出口的商品。第六，需特许才能出口的某些重要的文物、艺术品、黄金、白银等特殊商品。

③ 管制措施：一般来说，执行出口管制国家的机构根据出口管制的有关法案，制定管制货单（Commodity Control List）和输往国别分组管制表（Export Control Country Group），然后采用出口许可证制，制定具体出口申报手续。



阅读材料 3-5

巴黎统筹委员会

1949 年 12 月成立的巴黎统筹委员会（简称“巴统”）就是一个主要针对社会主义国家的国际性多边出口管制机构，其成员国为美国、英国、法国、意大利、加拿大、比利时、卢森堡、荷兰、丹麦、葡萄牙、挪威、德国、日本、希腊、土耳其、澳大利亚共 16 个国家。其主要工作是编制禁运货单、规定禁运国别或地区、确定审批程序、加强转口管制、讨论例外程序、交换情报等。但有关出口管制商品的申报手续和具体管理仍由各参加国自行实施。随着国际形势的变化，这个委员会的管制有所放宽，在 20 世纪 50 年代，禁运单项目多达 300 项，至 20 世纪 90 年代初，已减至 100 项左右，至 1994 年 4 月，该组织宣布解散。

美国的出口管制

作为美国对外政策的重要工具，出口管制常通过说服、奖励或惩罚以影响国际政治和他国外交行动来达到目的。其手段一般是阻止其“真正的或潜在的敌人”得到稀缺资源和能够极大提高其军事潜力的物资和技术。冷战后，美国的出口管制制度进行了一系列改革和调整：加强国内制度建设和国际合作。9·11 事件后，出口管制被赋予更广泛的意义，它不仅仅是商业利益问题，更重要的是国家和国土安全问题。

控制清单：由国务院管理的军火清单（USML）和由商务部管理的商品控制清单（CCL）。一般而言，USML 上物资的出口审批较 CCL 严格得多，审批所花时间也要长。

出口管制：由总统指令美国商务部执行，商务部设立贸易管理局具体从事出口管制工作。首先，贸易管理局根据有关法案和规定，制定出口管制货单和输往国别分组管制表。其次，美国出口商出口受管制的商品时，必须向商务部贸易管理局申请出口许可证。出口许可证分为两类：第一，有效许可证（Validated License），根据管制货单和输往国别分组管制表，如属于有效许可证出口的商品，出口商必须申请有效许可证。出口商在许可证上按管制货单的项目填写商品名称、数量、商品管制编号，并详细说明输出商品的最终用途。如再出口，须注明再出口国家名称和输往目的地的说明，此外，还要附上其他有关证件一起送上审批，经批准后，方能出口。第二，一般许可证（General License），如属于普通许可证项下的商品，即按一般出口许可证的程序出口。这类商品的出口管理很松，出口这类商品，出口商不必申请，只要在出口报关单上填明管制货单上该商品的普通许可证编号（Processing Code），经海关核实，即办妥出口手续。



中国对外贸易管制的基本框架与法律体系

(1) 基本框架。

海关监管制度＋关税制度＋对外贸易经营者备案制度（备)＋进出口许可制度（证)＋出入境检验检疫制度（验)＋进出口货物收付汇管理制度（核)＋贸易救济制度（救)。

(2) 法律体系。

中国的贸易管制是一种国家管制，法律渊源只限于宪法、法律、行政法规、部门规章以及国际条约，不包括地方性法规、规章及各民族自治区政府的地方条例和单行条例。

3.3 主要国际贸易调整措施的经济效应



提示

(1) 为简化，本节仅进行局部静态分析。“小国”指在世界生产和贸易中所占份额小，因而其出口供给和进口需求变动不会影响世界交换比率的国家。反之，则为“大国”。(2) 生产者剩余代表生产者的福利，消费者剩余代表消费者的福利。

3.3.1 关税的经济效应

1. 小国模型，局部均衡分析

(1) 进口国国内经济效应。见图 3.4 和表 3－10。

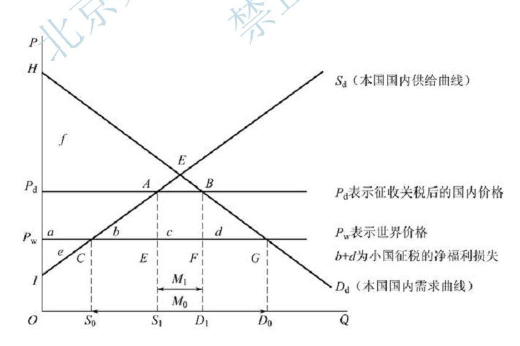


图 3.4 小国征收进口关税的国内经济效应

表 3-10 小国征收进口关税的国内经济效应分析

比较项目	征收关税前	征收关税后	变化（效应）
世界价格（进口价格）	P_w	P_w	不变（没有贸易条件效应）
国内价格	P_w	$P_w+T=P_d$	提高 T（价格效应）
国内产量	OS_0	OS_1	增加 S_0S_1（生产效应，保护效应）
国内消费量	OD_0	OD_1	减少 D_0D_1（消费效应）
进口数量	M_0	M_1	减少（贸易效应）
消费者福利	$a+b+c+d+f$	f	减少 $a+b+c+d$
生产者福利	e	$a+e$	增加 a
关税收入	0	c	增加 c（税收效应）
社会净福利	$a+b+c+d+e+f$	$a+c+e+f$	减少 $b+d$（b 为生产扭曲，d 为消费扭曲）

图 3.4 表明小国进口某种商品（例如自行车）的国内供求平衡图。其中，面积（$b+d$）是以关税额为高、以进口减少总量为底边的一个三角形，它实质上代表了征收关税导致的净损失：①面积 d，表示消费者损失的国际交换利益。征关前，为了购买面积 d 中的自行车，消费者愿意支付 P_w到 P_d之间的任何价格，而且消费者可以得到这种交换利益，即消费者剩余。征税后，消费者不能低于 P_d的价格购买任何自行车，国内消费量减少 D_1D_0，这被称为关税的"消费效应"(Consumption Effect)。消费者剩余减少的 d 与之相对应。但进口国对外支付时，每辆自行车价格仍为 P_w。损失的 d，并没有任何一方从中获益，因此它是一种净损失（Dead Lost)。②面积 b，表示本国损失的国际分工和生产专业化利益。关税以提高国内价格、减少进口商品为代价促使国内内替代品的产量增加 S_0S_1，该增加量称为关税的"生产效应"(Production Effect) 或"保护效应"(Protective Effect)。与之相适应，由于国内供给曲线 S_d也是本国社会边际成本曲线，它向上倾斜，表明每多生产一单位商品，则边际成本不断上升，从 OS_0到 OS_1的生产，资源成本由 P_w一直升至 P_d，高于从国外购买自行车的价格 P_w。原本可以低价进口自行车，享受国际分工和生产专业化的利益，征税后却要付出额外成本，转向成本较高的国内生产。虽然消费者以高价支付了面积 b，但政府和生产者等任何一方都没有获得此利益。b 是增产后附加的国内资源损耗超过国外生产 S_0S_1数量自行车成本的数额，也是一种净损失。

（2）关税对小国之外的其他贸易伙伴国及世界的影响：根据假定，小国不能影响国际市场价格，因此该国征收关税对贸易伙伴也就没有什么影响，贸易伙伴国的福利水平不变。然而，征收关税却降低世界总体福利水平，下降的部分即为征税国的福利净损失部分。

（3）结论：与自由贸易相比，小国征收关税会提高国内价格，减少贸易量，减损国民净福利。在世界价格恒定不变和其他国家不受该国关税影响时，该国的净损失同样意味着世界的净损失。因此，对小国而言，最优的贸易政策是不征关税。

2. 大国模型，局部均衡分析

（1）进口国国内经济效应。见图 3.5 和表 3-11。

大国征收关税后，本国也会产生与小国情形相似的生产、消费和贸易效应，但至少有几

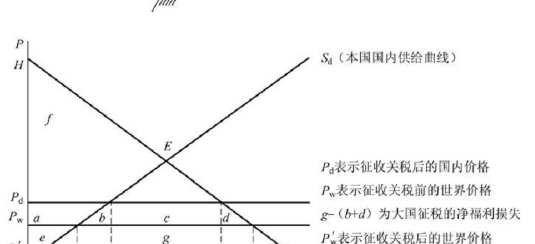


图 3.5　大国征收进口关税的国内经济效应

点不同：①征税后，使该进口商品的国内价格上升，进而引导国内生产扩大，消费减少，总体效果会使进口需求下降。该大国进口需求下降又直接导致该商品的世界市场价格下降。②会产生贸易条件效应，即大国征收关税可以改善征税国的贸易条件。这是在小国情形下所没有的效应。③所得财政税收效应比小国情形时大。

表 3-11　大国征收进口关税的国内经济效应分析

比 较 项 目	征收关税前	征收关税后	变化（效应）
世界价格（进口价格）	P_w	P'_w	降低，贸易条件改善（贸易条件效应）
国内价格	P_w	$P'_w+T=P_d$	提高 T（价格效应）
国内产量	OS_0	OS_1	增加 S_0S_1（生产效应，保护效应）
国内消费量	OD_0	OD_1	减少 D_0D_1（消费效应）
进口数量	M_0	M_1	减少（贸易效应）
消费者福利	$a+b+c+d+f$	f	减少 $a+b+c+d$
生产者福利	e	$a+e$	增加 a
关税收入	0	$c+g$	增加 $c+g$（税收效应）
社会净福利	$a+b+c+d+e+f$	$a+c+e+f+g$	$g-(b+d)$（净福利效应）

（2）结论：大国征收关税会提高国内价格，减少贸易量，但国民净福利未必受损；会改善本国贸易条件，恶化贸易伙伴国的贸易条件，贸易伙伴国的总体福利水平因此而下降。



提示

上述分析表明：大国征收关税时，关税的一部分以提高国内市场价格的方式由消费者负担，另一部分则以降低国际市场价格的方式由出口国负担。小国征收关税时，全部关税由进口国负担。在大国迫使进口商品的国际价格下降时，进口这种商品的小国也可分享降价的好

处，但小国不影响国际价格。

进、出口国负担的进口关税的比例取决于出口供给弹性和进口需求弹性，进而取决于商品类型、进口国的需求情况及出口国的应变能力。

3.3.2　配额的经济效应

小国模型局部均衡分析如图 3.6 所示。

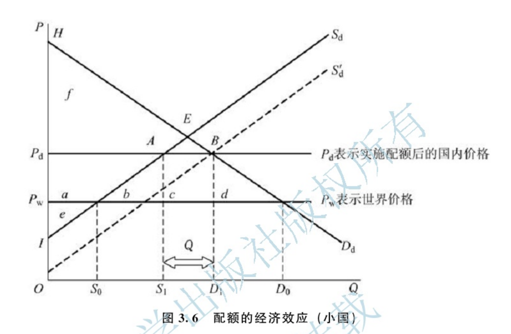


图 3.6　配额的经济效应（小国）

小国国内对某一商品的供、需曲线分别为 D_d 和 S_d。在自由贸易条件下，该国国内市场价格与世界市场价格均为 P_w，进口量为 S_0D_0。若该国实行绝对配额，每年只允许该商品进口 S_1D_1。价格升至 P_d，即在自由竞争条件下，若进口需求大于进口配额，进口价就会上涨，直到进口需求等于配额为止。则相同国内产品价格也随之涨到 P_d。

给定 S_1D_1 进口配额，相当于对每单位该产品征收了 $P_d-P_w=\mathrm{T}$ 的进口税。但是进口配额和关税有异同，具体如下所述。

（1）同：消费效应相同，两者都减少消费数量，使消费者损失了（$a+b+c+d$）的经济效益；保护效应相同，都使本国生产者增加了生产数量，增加了面积为 a 的利益。

（2）异：进口配额通过减少进口供给来提高国内价格，而征收关税是通过增加进口成本来提高国内价格。另外，征收关税政府可获得 c 税收，而采用进口配额，c 的经济效益归属则取决于政府分配进口配额的方法。政府一般通过发放进口许可证来分配进口配额。如果政府公开拍卖许可证，那么 c 的部分甚至全部归政府，这时进口配额与关税的效应完全一致。但如果政府免费发放许可证，则持证者就可以 P_w 价从世界市场购买进口产品，然后以 P_d 价在国内市场出售，获得 c 的全部利益。这里有 3 种情况：若持证者是进口国公民，则 c 只是一种国内福利转移，进口国净损失不变；若该国实行国别绝对配额，把配额量分配给出口国，那么持证者为外国出口商，c 就会流失到出口国，进口国的净损失就会增加（$b+c+d$）；如许可证发放效率低，那么 c 将白白浪费掉，进口国净损失（$b+c+d$）。

3.3.3　自愿出口限制的经济效应

VER 对进口国国内市场价格、生产、消费、贸易的影响都与配额相似，但有一重大



区别：配额决定权归出口国，配额租金 c 转归外国出口商，进口国消费者剩余损失（$a+b+c+d$），只有 a 通过生产者剩余的增加转移到了国内生产者手中，进口国净福利损失为$-(b+c+d)$。

3.3.4 倾销的经济效应

厂商能在相当长时期内持续低价甚至亏本出售商品的主要原因有两方面：第一，出口补贴的结果；第二，垄断厂商追求利润最大化的结果。

1. 出口补贴与倾销

借用图 3.4 和图 3.5，当政府给予单位出口产品 P_d-P_w 的补贴时，国内市场价格为 P_d，国际市场价格为 P_w，$P_d>P_w$ 即存在倾销。《1994 年 GATT》第 6 条规定：对于同一案件，不能既征收反补贴税，又征收反倾销税，二者必择其一。

2. 垄断厂商追求利润最大化与倾销

(1) 假设某出口厂商，有不变的边际成本曲线 MC（MC 水平）；在国外竞争激烈，需求价格弹性大，即 D_f 较平坦；在国内有一定垄断，需求价格弹性小，即 D_d 较陡（见图 3.7）。

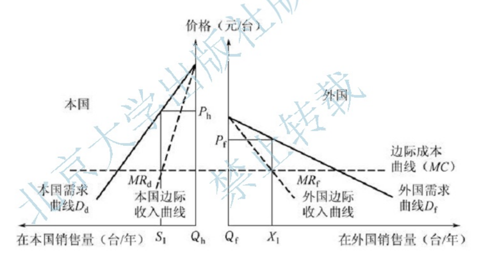


图 3.7 垄断厂商追求利润最大化与倾销（一）

厂商根据 $MR=MC$ 的利润最大化定价原则，在国外市场上以较低的价格 P_f 出口 X_1 的商品，此时 $MR_f=MC$，取得利润最大化；在国内市场上，以较高的价格 P_h 销售 S_1 的商品，此时 $MR_d=MC$，也取得利润最大化。只要运费和关税等贸易障碍使本国消费者从外国进口产品在经济上不合算，该厂商就能通过维持本国市场上的高价而继续获得较大利润。

(2) 假设某出口厂商，有递减的平均成本曲线 AC 和递增的边际成本 MC（MC 向右上方倾斜）；国内、国际市场彼此分割；在国外竞争激烈，在国内具有一定垄断。如图 3.8 所示。

当 $MR=MC$ 时，垄断厂商实现均衡，均衡价格 $P_0=AC_0$，均衡产量为 Q_0，经济利润为零。当垄断厂商进一步扩大产量时，AC 可以继续降低。例如，当产量为 Q_1 时，AC_0 降到 AC_1，该厂商在国内可以多取得阴影部分经济利润，多生产的 Q_0Q_1 可以低于国内价格（P_0），甚至以低于成本（AC_1）的价格卖到国际市场。只要阴影部分多得的利润足以弥补在国外低价出售可能的亏损，该厂商获得的总经济利润就是增加的。这种情况下，垄断厂商都愿意倾销。

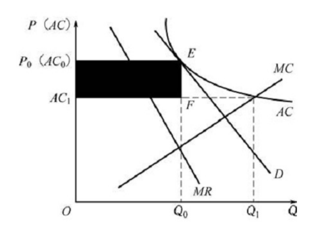


图 3.8　垄断厂商追求利润最大化与倾销（二）



提示

像上述行为，倾销实质上是一种垄断厂商正当的利润最大化要求，并可能长期延续，形成持续性倾销，该厂商得到了规模经济的好处，也不挤垮外国竞争者。但是，出于保护贸易的要求，各国把倾销都看得很严重。

3.3.5　补贴的经济效应

1. 出口补贴的经济效应

出口补贴：政府只对企业用于出口部分的产品给予补贴，而内销的产品不能享受补贴。

(1) 小国模型，局部均衡分析。

小国模型下出口补贴的经济效应如图 3.9 (a) 所示。图中，S_d为国内供给曲线，D_d为国内需求曲线，P_w是自由贸易情况下的国际市场价格，同时也是出口国的国内市场价格。由于出口补贴，出口企业的单位出口收入增至 P_w+S，于是出口企业会不断增加出口供给同时减少其国内销量，直至国内价格增加至 $P_d=P_w+S$。这将导致国内产量增加，出口增加，国内消费减少，国内净福利损失（详见表 3－12）。

表 3－12　小国出口补贴的国内经济效应分析

比较项目	出口补贴前	出口补贴后	变化（效应）
世界价格	P_w	P_w	贸易条件不变（无贸易条件效应）
国内价格	P_w	$P_d=P_w+S$	提高 S（价格效应）
国内产量	OQ_2	OQ_4	$+Q_2Q_4$（生产效应）
国内消费量	OQ_1	OQ_3	$-Q_1Q_3$（消费效应）
出口数量	Q_1Q_2	Q_3Q_4	$+(Q_1Q_3+Q_2Q_4)$（贸易效应）
消费者福利	$a+b+i$	i	$-(a+b)$
生产者福利	$e+f+g+h$	$e+f+g+h+a+b+c$	$+(a+b+c)$
政府补贴支出	0	$b+c+d$	$+(b+c+d)$（相当于负收入，财税效应）
社会净福利	$a+b+i+e+f+g+h$	$i+e+f+g+h+a-d$	$-(b+d)$（净福利效应）



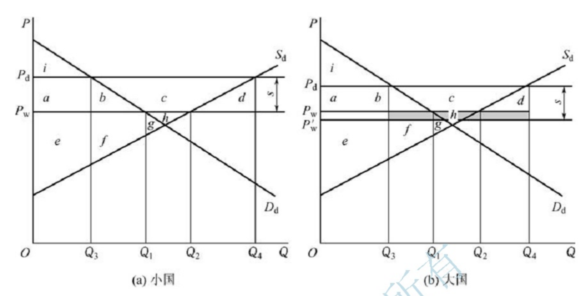


图 3.9 出口补贴的经济效应

(2) 大国模型，局部均衡分析。

大国模型下出口补贴的经济效应如图 3.9 (b) 所示，与小国有类似之处（详见表 3-13)。

表 3-13 大国出口补贴的国内经济效应分析

比较项目	出口补贴前	出口补贴后	变化（效应）
世界价格	P_w	P'_w	下降（容易产生贸易条件效应）
国内价格	P_w	$P_d = P'_w + S$	提高 $S-(P_w-P'_w)$（价格效应）
国内产量	OQ_2	OQ_4	$+Q_2Q_4$ （生产效应）
国内消费量	OQ_1	OQ_3	$-Q_1Q_3$ （消费效应）
出口数量	Q_1Q_2	Q_3Q_4	$+(Q_1Q_3+Q_2Q_4)$（贸易效应）
消费者福利	$a+b+i$	i	$-(a+b)$
生产者福利	$e+f+g+h$	$e+f+g+h+a+b+c$	$+(a+b+c)$
政府补贴支出	0	$b+c+d+$阴影部分	$+(b+c+d+$阴影部分)（财税效应）
社会净福利	$A+b+i+e+f+g+h$	$i+e+f+g+h+a-d$ $-$阴影部分	$-(b+d+$阴影部分)（净福利效应）

不同的是，随着该大国在国际市场上供给不断增加，往往引起国际市场供过于求，导致国际市场价格由 P_w 降至 P'_w，出口企业的实际收益只有 P'_w+S，出口国的市场价格最终也会升至 $P_d=P'_w+S$，该升幅低于小国模型的价格升幅；造成的损失也大于小国模型下的损失。另外，如果国际需求不变，也容易恶化本国的贸易条件。

2. 生产补贴的经济效应

生产补贴，是政府给予整个生产企业补贴，其产品无论是用于外销还是内销，均可享受政府所提供的补贴。小国模型下生产补贴对出口国的影响如图 3.10 所示。

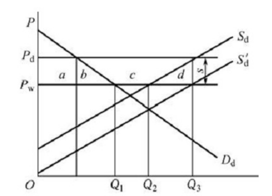


图 3.10　小国模型下生产补贴的经济效应

图中 S_d为国内供给曲线，D_d为国内需求曲线，P_w是在开放市场并实行自由贸易的情况下的国际市场价格，同时也是出口国的国内市场价格。在此价格水平下，出口国的国内需求量为 OQ_1，出口量为 Q_1Q_2。

政府为鼓励该产业的发展，每生产一单位产品，政府就给予 s 的生产补贴。这对生产者来说相当于每生产一单位商品的生产成本降低了，供给曲线向右平移至 S'_d（S_d 到 S'_d的垂直距离为 s）。补贴刺激产量由 OQ_2 增加到 OQ_3。国内市场价格因无上升压力而维持在原有的 P_w水平上，内需不变，消费者剩余不变。在内需未增的情况下，企业把所增产量全部用于出口，出口由 Q_1Q_2 增至 Q_1Q_3，生产者剩余增加了（$a+b+c$）。政府不但要补贴出口产品的生产，还要补贴国内销售产品的生产，因而增加了相当于（$a+b+c+d$）的总支出。总体社会福利水平的影响为：$(a+b+c)-(a+b+c+d)=-d$。

结论：生产补贴同样使社会整体福利水平下降，但净福利损失小于出口补贴的净福利损失。因此，生产补贴相对优于出口补贴。问题是生产补贴下政府支出大于出口补贴时的政府支出。在多数国家普遍面临财政赤字困扰的形势下，无疑更加重了政府的财政压力。

3. 对进口替代产业的生产补贴的经济效应

作为一项贸易政策，补贴不仅可以用于鼓励出口，实际上，世界各国也通常通过给予生产补贴的方法对国内的进口替代产业加以保护（进口替代补贴）。

小国模型下进口替代补贴的经济效应如图 3.11 所示。

图中 S_d为国内供给曲线，D_d为国内需求曲线，P_w是在开放市场并实行自由贸易的情况下的国际市场价格，同时也是进口国的国内市场价格。在此价格水平下，进口国的国内供给量为 OQ_1，国内需求量为 OQ_2，进口量为 Q_1Q_2。

进口国政府为发展本国产业，减少进口量，给本国产业 s 的生产补贴。这样，国内生产者以 P_w的价格销售产品，同时每单位产品还可从政府手中取得 s 的补贴，使其单位收入由 P_w增加至补贴后的 P_w+s。相当于使其生产成本降低了，供给曲线 S_d向右平移至 S'_d，二者的垂直距离为 s。该国国内产量由 OQ_1增加至 OQ_3，国内市场价格不变，因而国内需求量不变，从而使该国的进口量由补贴前的 Q_1Q_2 降至补贴后的 Q_3Q_2。结果，生产者剩余增加 a，消费者剩余不变，政府支出增加（$a+b$），社会总福利影响为：$a-(a+b)=-b$。

结论：进口替代补贴政策同样导致了净福利损失，但损失相对较小。其主要缺陷同样是增加政府财政负担，并且对于广大发展中国家的政府而言，这种负担往往无法承受。



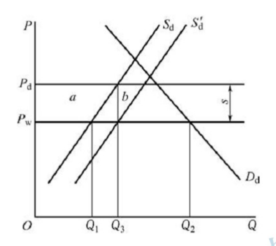


图 3.11　小国模型下对进口替代产业提供生产补贴的经济效应



提示

如果把补贴同等效关税相比，有两点结论：①如果以平衡国际收支为目标，则进口关税的效果比补贴有效。因为征收进口税时不仅国内产量上升，且消费者的总需求也会减少，但补贴仅仅刺激国内产量上升，所以进口关税能在更大程度上减少对外支付。②如果以增加国内生产、鼓励进口替代为目标，则补贴比关税更为有效。因为未提高国内市场价格，消费者不受影响，而生产者则比征税时更有保障，更愿增加生产。

3.3.6　技术性贸易壁垒的经济效应

按作用机理，TBT 属于综合影响型壁垒，是最隐蔽、最难对付的非关税壁垒之一。它主要通过使用技术法规、标准、合格评定程序来限制进口产品的输入。技术法规、标准、合格评定程序只是 TBT 的外在表现形式，TBT 的本质是其壁垒作用。



提示

TBT 具有关税、配额的复合作用和经济效应。在进口品进入的不同时期，这种机制的主要表现形态是可变的：在设置时——相当于零配额；形成并实施时——具有价格、数量双重限制作用；尚未适应时——数量限制作用明显，具有配额性质；开始适应时——价格作用明显，具有关税性质；适应后——数量限制作用明显，具有配额性质（标准达到后，采用检验程序来进行控制）。

3.4　贸易救济措施

贸易救济（Trade Remedy）指当外国进口对一国国内产业造成负面影响时，该国政府所采取的减轻乃至消除该类负面影响的措施。它是在贸易自由化背景下生成的概念（见表 3-14）。本书采用狭义贸易救济概念。

表 3－14　三个层次的贸易救济概念

范　围	最　广　义	广　　义	狭　　义
对象	国际贸易领域内所有政府行为	国际贸易领域内的行政行为	“两反一保”行政行为
包括	立法行为、司法行为、行政行为	国际货物贸易行政行为、国际服务贸易行政行为、与贸易有关的知识产权行政行为、其他国际贸易行为	国际贸易行政行为的三个方面：反补贴、反倾销、保障措施*

注：*为维护公平贸易和正常的竞争秩序，WTO允许成员方在进口产品倾销、补贴和过激增长等给其国内产业造成损害的情况下，可以使用反倾销、反补贴和保障措施等贸易救济措施，保护国内产业不受损害。其中，反倾销和反补贴措施针对价格歧视的不公平贸易行为，保障措施针对进口产品激增的情况。中国入世后，WTO其他成员的国内产业针对中国产品的进口又多了一种贸易救济手段，即特别保障措施。

资料来源：蔡春林，高维新，等．贸易救济法［M］．北京：对外经济贸易大学出版社，2006.

3.4.1　反倾销

1．反倾销的含义

反倾销（Anti－dumping）是指进口国反倾销当局依法对倾销行为立案、调查和采取征收反倾销税等措施，以抵消损害后果的行为。


提示

从本质上讲，倾销产品是一种极不公平的贸易行为，反倾销则是一种有效纠正这一不公平贸易行为的措施。但事实上，不乏一些国家借“反倾销”之名，行贸易保护和歧视之实。倾销与反倾销已成为国际贸易中一对复杂的矛盾体。尽管对倾销的影响存在不同看法或理论争议，但在实践层面，越来越多的国家都确立了自己的反倾销制度。

WTO《反倾销协议》（ADA）从本质上讲，代表了为平衡两种潜在利益冲突所做的努力：进口国要求采取反倾销措施防止国内产业受到损害，而出口国要求反倾销措施本身不应成为对公平贸易的损害。以下几方面体现了这种利益平衡：(1) 具体规定了正常价值的三种确定方法，并强调出口价格与正常价值的比较应基于相同的贸易水平，并按各种具体情况，对影响价格可比性的因素做适当调整，以确保这种比较的公正性。(2) 在认定实质损害的标准方面，增加了“累计评估”的规定，同时规定了两个重要的限制条件：一是微量不计，二是不合适不予采用。通过限制性条件来避免在实践中放宽实质损害的认定标准从而扩大适用反倾销措施的做法。另外，还明确规定了判定实质损害威胁的具体因素。(3) 增设了限制反倾销行政当局自由裁量权的条款，如申诉人资格、微量不计、日落条款等，这些都从不同方面防止反倾销当局滥用行政权力以达到贸易保护目的。

目前ADA对许多问题的界定还存在着一些缺乏透明度、缺乏可预见性的条款等，对公共利益审查等许多问题还没有做出规定，导致了各国在制定反倾销法时难以参照、缺乏参照和对同一问题做出不同规定的情况。对反倾销的未来发展，有三种代表性观点：废除反倾销法、以反不正当竞争法代替反倾销法、对现行的反倾销制度加以改进和完善。

资料来源：①蒋小红．试论 WTO 反倾销协议的完善．http://www.iolaw.org.cn/showarticle.asp? id=1264，2010-05-08.②孙立文．WTO《反倾销协议》改革——政策和法律分析［M］.武汉：武汉大学出版社，2006.

2. 反倾销的实施形式和程序

(1) 实施形式。

① 临时措施：一是征收反倾销临时税，不超过 4 个月或 9 个月（特殊情况）；二是提供保证金或保函担保，其数额等于临时反倾销税。肯定性初裁后，临时措施应从反倾销调查开始之日起 60 天后采用。

② 价格承诺：肯定性初裁后，出口商可自愿承诺修改其价格或停止以倾销价格向所涉地区出口。

③ 征收反倾销税：要件：第一，存在倾销。第二，生产“相同或类似产品”的进口国某一国内产业受到法定损害。第三，倾销与损害之间存在因果关系。有些国家或国际组织（如欧盟）的反倾销法还规定了第四个要件，即附加关税之征收符合其整体利益或公共利益。我国现行的《反倾销条例》第 37 条规定，终裁决定确定倾销成立，并由此对国内产业造成损害的，可以征收反倾销税；征收反倾销税应当符合公共利益；反倾销税也可以追溯征收。

反倾销税的金额不得超过确定的倾销幅度。按照“日落条款”，反倾销税应在征税之日起 5 年内终止；一般应由出口商提出复审，否则征税仍会继续。

(2) 程序。

根据 WTO《反倾销协议》(ADA)，反倾销的程序如下。

① 申请。由“国内产业或者代表国内产业”的自然人、法人、产业协会或公会提出反补贴调查书面申请。有关主管机关也可自行决定发起反补贴调查，但须具备关于倾销、损害和因果关系的充分证据，证明发起调查是正当的。

② 立案和公告。可以分为基于利害关系人申请的立案和自行立案。二者的立案标准相同：申请人合格、书面申请、客观和充分的证据。

进口方当局应审查申请书所提供的证据准确性和充分性，以确定是否有足够的证据发起反倾销调查。即：应调查国内生产者的“支持与反对态度”，如果支持申诉的国内生产者累计产量超过整个国内产业相同或相似产品总量的 50%，则被视为“由国内产业或者代表国内产业”提出的申请。如果支持申诉的国内生产商的产量不足国内相同或相似产品总产量的 25%，则不得发起调查。主管机关应避免公布关于发起调查的申请，除非已决定发起调查。当反倾销有充分证据提起时，当局应予以公告。公告内容：出口国名称和涉及的产品；开始调查的日期；申请书声称倾销的证据；导致产生声称损害存在因素的概要说明；指明有利害关系的当事人及其住址；允许有利害关系的当事人公开陈述其观点的时间限制。

③ 调查。将立案决定通知出口商、出口成员方当局及其他利害关系方后，可以采用书面、口头方式调查，查证倾销、损害以及二者之间的因果关系。

倾销和损害的证据应在是否发起调查的决定中及此后在调查过程中同时予以考虑；调查过程自不迟于规定可实施临时措施的最早日期开始。除特殊情况外，调查应在发起后 1 年内结束，且决不能超过 18 个月。在调查过程中，可以采取临时措施。如果收到令人满意的自

愿价格承诺，从而使主管机关确信倾销的损害性影响已经消除，则调查程序可以中止或终止，而不采取临时措施或征收反倾销税。

倾销的确定。A. 低于正常价值。对市场经济国家，正常价值可以用三种方法确定，并应注意其“可比性”：第一，出口国国内市场价格；第二，向第三国出口的价格；第三，结构价格，即原产国的生产成本＋合理的管理、销售费用＋利润。对非市场经济国家则采用替代国等特殊方法来确定正常价值。B. 低于成本。成本包括：固定成本、可变成本和一般行政管理费和销售费。C. 微量不计。来自某一成员方倾销产品倾销幅度小于 2%、进口量不足进口方该类产品进口总量的 3%，可忽略不计。除非来自几个这类成员方倾销产品的进口量超过进口方该类产品进口总量的 7%。

损害的确定。A. 评估。应依据肯定性证据，并包括对下述内容的客观审查：第一，倾销进口产品的数量是否绝对或相对大幅增加；第二，倾销进口产品相对国内市场同类产品的价格是否大幅削低，或大幅压低，或大幅度抑制在其他情况下本应发生的价格增加；第三，对此类产品国内生产者的影响。B. 累积评估。如果来自一个以上国家的同一产品的进口同时接受反倾销调查，则可同时考查来自不同国家或地区的倾销产品对其产业造成的综合影响。适用条件：第一，来自某一成员方倾销产品倾销幅度小于 2%、进口量不足进口方该类产品进口总量的 3%，可忽略不计。但来自几个这类成员方倾销产品的进口量之和超过进口方该类产品进口总量的 7%；第二，根据竞争情势累积评估是适当的。C. 相关和无关因素审查。相关因素指进口国国内价格受到的冲击以及相关工业经济指数评估值的下降等。相对而言，无关因素指进口国国内需求萎缩或消费格局改变以及技术发展等。D. 损害的调查。查证是否存在实质损害、实质损害威胁及实质阻碍。


提示

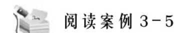
对实质损害威胁的确定应依据事实，而非仅据指控、推测或极小的可能性。主管机关应特别考虑下列因素：①倾销进口产品进入国内市场的大幅增长率，表明进口实质增加的可能性；②出口商可充分自由使用、或即将实质增加的能力，表明倾销出口产品进入进口成员市场实质增加的可能性，同时考虑吸收任何额外出口的其他出口市场的可获性；③进口产品是否以将对国内价格产生大幅度抑制或压低影响的价格进入，是否会增加对更多进口产品的需求；④被调查产品的库存情况。这些因素中的任何一个本身都未必能给予决定性的指导，但被考虑因素作为整体必须得出如下结论，即更多的倾销出口产品是迫近的，且除非采取保护性行动，否则实质损害将会发生。

因果关系的确定。应以审查主管机关得到的所有有关证据为据，注意排除无关因素。

④ 裁决并采取措施。反倾销调查的结局就是依据倾销是否存在，是否构成对国内产业的影响做出最终裁决并予以公告。做出肯定性的终裁后，如决定征收反倾销税，还应公布各涉诉出口商、生产商出口产品应征收的反倾销税额或税率。

⑤ 复审。在任何有利害关系的当事人提出审查要求，并提交了认为十分必要的确定资料时，或者征收反倾销税已过了一段合理的期限，当局应对继续征收反倾销税的必要性进行审查。行政复审一般应在 12 个月内结束。





阅读案例 3-5

美国对中国彩电进行反倾销调查

【案情简介】

2003 年 5 月 2 日，美国五河电子公司与电子工人国际兄弟会，电子产品、家具和通信国际工会劳工组织，向 USDOC 和 USITC 申诉，要求对从中国和马来西亚进口的、21 英寸以上的 8 个型号彩电进行反倾销调查。申诉书称，从 2000 年至 2002 年，来自中国和马来西亚的彩电从 21 万台激增到 266 万台，增幅为 1166%，并且以低于各自国内生产成本的价格在美国销售。

2003 年 11 月 24 日，USDOC 初步裁定中国彩电生产商对美国倾销彩电。2004 年 4 月 13 日，USDOC 做出对中国彩电反倾销调查的终裁结果：长虹 24.48%、TCL 22.36%、康佳 11.36%、厦华 4.35%、海尔、海信、苏州飞利浦、创维、上广电集团、星辉国际控股公司及其另外 3 家全资附属公司共 9 家企业的税率为 21.49%、其他未应诉中国企业的税率为 78.45%。

2004 年 5 月 14 日，USITC 认定中国彩电对美产业构成实质性损害。2004 年 5 月 26 日，USITC 发布对华彩电进行反倾销调查的终裁公告，美国对中国彩电反倾销调查的裁定结果见表 3-15。

表 3-15　美国对各公司征收的反倾销税税率

彩电企业	初裁税率	终裁税率
厦华	31.70%	4.35%
长虹	45.87%	24.48%
TCL	31.35%	22.36%
康佳	27.94%	11.36%
海尔、海信、苏州飞利浦、创维、上广电等 9 家企业	最高 40.84%	21.49%
其他未应诉企业	27.94%～78.45%	78.45%

资料来源：整理自中国新闻网（http://www.chinanews.com.cn/），2004-04-14

【案例点评】

同以往我国遭遇的美国反倾销案相比，本案呈现三大特点：第一，对华彩电反倾销调查的涉案金额高（达 4.86 亿美元）。第二，美国对华彩电反倾销案的三个申诉方中包括两个劳工组织，这在美国反倾销历史上是很少见的。第三，美国五河电子公司并非彩电的生产商，只不过是电视机壳的生产商。就此案来说，这家成立仅 6 年、顶峰时期员工也不过 700 人的彩电装配企业，并不具备法定申诉者资格。

如果结合更加详细的资料进一步分析，可以认为美国把反倾销矛头直指中国彩电是其经济发展需求和贸易转移效应的综合结果，是经贸发展竞争和跨国公司操纵的直接结果，也是中国自身结构问题和企业战略失误的间接结果。

3.4.2　反补贴

1. 反补贴的含义和特征

(1) 反补贴的含义。

反补贴是指一国政府或国际社会为了保护本国经济健康发展，维护公平竞争的秩序，或者为了国际贸易的自由发展，针对补贴行为而采取必要的限制性措施。



提示

反补贴是针对对补贴的贸易救济措施，包括：①国际救济，例如，根据 ASCM 规定的 WTO 争端解决机制获得救济。②国内救济，即通过国内反补贴法律程序获得救济。

WTO 通过 GATT 第 6 和 16 条、ASCM、《农业协议》里补贴的相关规定（统称反补贴规则）构建起了当前公平合理的国际补贴、反补贴规则秩序：一方面，允许各国政府使用不可诉补贴，来推行社会经济政策，实现国家的经济发展战略目标；另一方面，禁止和限制那些扭曲国家间贸易和资源配置的补贴类型。同时 ASCM 也赋予各成员方使用反补贴措施来维护国内产业安全和利益的权利。这些规则允许使用补贴，但又限制补贴；对不公平的补贴，允许采取反补贴措施，但又约束反补贴措施。但是，这些规则只能起到依据和指导原则的作用，并不能完全有效地维护世界补贴和反补贴的秩序。

(2) 反补贴的特征。

① 反补贴的应诉主体为政府。反补贴的调查对象是政府的政策措施，反补贴会影响被调查国的贸易和产业政策、宏观经济政策甚至总体经济战略。

② 反补贴的调查范围更广泛。反补贴的涉及面广泛，调查范围包括可能接受政府补贴对象的下游企业甚至整个产业链。

③ 反补贴的影响时间较长。为应对反补贴调查，一国政府必须逐步调整相应的贸易和产业政策，这种调整将在长时间内对一国经济、政治、社会发展产生巨大影响。

④ 反补贴具有更强的连锁效应。在一成员方反补贴调查中被认定的补贴措施，可以直接被其他成员在反补贴调查中援引。

2. 反补贴的实施形式和程序

(1) 反补贴的实施形式。

① 临时措施。是为顺利进行继续调查而采取的预防性措施。对本国同类产品及产业来说，临时反补贴措施是一种保护性措施。

条件。一国反补贴调查机构已决定开始反补贴调查，并就此予以公告，各利害关系国和利益方已得到充分机会提供信息、发表意见；初裁确定补贴成立，并由此对国内产业造成损害的，有必要采取临时反补贴措施；遵守一般反补贴税确定和征收的基本规则。

形式。征收保证金或包含作为担保的临时反补贴税。我国《反补贴条例》规定，采取临时反补贴措施，由商务部提出建议，国务院关税税则委员会根据建议做出决定，由商务部予以公告。海关自公告规定实施之日起执行。

期限。肯定性初裁之后，并在发起反补贴调查之日起 60 天后才可以实施；实施应限定



在尽可能短的时期内，最长不得超过4个月。

② 承诺。承诺为消除补贴对进口国生产同类产品的产业造成损害而采取某些措施。

承诺主体。包括产品的原产国政府或出口国政府。

承诺方式。对出口国政府而言，承诺可以是同意取消、限制补贴或者采取自愿限制出口数量、修改出口产品价格等方式。对于出口商或生产商而言，承诺就是调整价格，以消除补贴的影响。20世纪50年代，英国与欧洲市场鸡蛋出口补贴纠纷案以英国政府承诺取消鸡蛋出口补贴而告结束。20世纪80年代，印度与美国就出口工业紧固件被征反补贴税发生纠纷，最终以印度同意限制国内补贴而结束。20世纪80年代中期，欧共体和加拿大就欧共体对牛肉出口补贴发生纠纷，欧共体提出自愿限制出口数量的建议，但遭到加拿大的拒绝。20世纪90年代初，美国和加拿大就木材出口补贴发生纠纷，在磋商时加拿大政府提出在出口前对木材加征15%的税以影响出口价格，美国才同意中止反补贴税的征收。

承诺实施。只有进口国反补贴调查机构做出了补贴和损害存在的肯定性初裁，才能够谋求或接受出口方的承诺。如果承诺是由出口商提出的，还应得到出口国政府的同意。自愿承诺的情形一旦出现，则可以中止或终止调查，而不采取临时措施或征收反补贴税。


提示

接受承诺，替代征收反补贴税，同样可以达到消除补贴对进口国国内产业的损害的效果，因此，承诺也是一种反补贴措施。所不同的是，征收反补贴税直接打击进口商，承诺的实施直接打击出口商或生产商。

③ 反补贴税。最终征收反补贴税是抵消补贴造成损害的最有效措施。应对不同来源地的受补贴产品一视同仁，但对已撤回补贴或做出价格承诺的出口国产品除外。

条件：反补贴调查最终裁定存在补贴、产业损害、二者存在因果关系。

税额：等于或低于经确认而存在的补贴额。

期限：以抵消补贴所造成的损害所必需的时间为准，不得长于5年。如“理由充分”，可适当延长期限。在征税期内，有关利益方可向反补贴调查机构申请期中复审、情势变更复审或年度复审，审查是否还有必要继续征收反补贴税，或变更征税税率。在征税期届满时可申请日落复审。日落复审的例外是，在最后期限前的适当时间内，反补贴调查机构可以根据自己的决定或应本国产业的要求进行复审，如果复审结果认定取消反补贴措施会导致损害再度发生，就可以继续征收反补贴税，无视5年的时间限制。


提示

反补贴税的追溯征收。一般情况下，反补贴调查机构最终做出了否定的裁决，已征的临时反补贴税应予退还；做出了肯定的裁决，已征的临时反补贴税就充抵最终反补贴税。但是：①如果最终确定存在损害威胁，并确定如不采取临时措施最终会导致损害的实际发生，则反补贴税可追溯到临时措施采取之日起开始征收。②对于违反承诺的出口方，进口国反补贴调查机构也可以追溯到采取临时措施之日起的90天内开始征收最终反补贴税，违反承诺前进口的产品除外。③如果最终确定的反补贴税高于临时措施中的保证金或保函金额，高出部分应不征收；如低于，其差额部分应予退还。④如果受补贴产品短期内大量进口，进口国

反补贴调查机构认为其造成的损害难以弥补，为了防止损害再度发生，可追溯征收反补贴税，时间可前推到临时措施开始之日前90日内。

（2）反补贴的程序。

① 发起。反补贴调查发起的基础：对某项进口产品进行正式的反补贴调查，应基于受到有关补贴措施不利影响的进口成员方国内产业或其代表所提交的书面请求而正式发起。反补贴调查申请书的内容：补贴与数量，损害状况，补贴进口与受损害的因果联系。应充分证明某种已大量进口的产品享有某种补贴和对申诉产业造成的损害。书面请求应包括：申诉者的身份及代表的产业，产品的数量与价值；受补贴产品状况，如出口国家或出口地、出口厂商、进口商名单；补贴的数量和性质；补贴进口产品对国内产业的损害，如补贴进口量的演变，它们对国内相同产品价格的影响、对国内产业的冲击影响等。

② 立案和公告。当局在对申请书的证据的准确性和充分性予以审核后，如果确认，可开始立案进行调查；如发现证据不足，应尽快拒绝调查申请和终止调查。

③ 调查。调查不能妨碍海关程序，调查应自发起日的1年内，最长不超过18个月。目的：确认相同产品的产业是否因补贴受到实质性损害或损害威胁。依据：受补贴产品的进口量及对国内相同产品的价格影响；受补贴产品进口对国内同类产品的生产者的后续冲击。

④ 裁决并采取措施。

⑤ 行政复审。

 **提示**

ASCM的第4条、第7条、第9条和第五部分（即第10条到第23条）是关于进口国对补贴损害补救和启动调查并最终采取措施的具体规定。WTO对于反补贴的多项规定反映了公平的宗旨和原则：反补贴措施的实施以事实证据为基础，反补贴纠纷的解决以磋商为主要方式，反补贴调查的过程中需广泛征求多方信息和意见，补贴损害确定需排除其他因素干扰，比如对发展中国家的优惠待遇。

 **阅读案例3-6**

美国对中国铜版纸征收反补贴税

【案情简介】

美国时间2006年10月31日，美国New Page纸业公司向美商务部（USDOC）和美国国际贸易委员会（USITC）申诉，要求对来自中国的铜版纸进行反倾销及反补贴调查，该案调查期为2006年4～9月。2006年11月20日，USDOC做出了针对中国铜版纸发起反补贴调查的立案决定。2006年12月15日，USITC做出初裁，认定从中国进口的铜版纸存在政府补贴嫌疑和价格过低。2007年3月29日，美国国际贸易法庭做出裁定，称USDOC如果能确认中国出口美国的铜版纸产品存在出口补贴，美国就应对相关中国产品征收惩罚性关税。2007年3月30日，USDOC宣布初裁结果，决定对中国的铜版纸征收10.9%～20.4%的临时反补贴税。初步对山东晨鸣纸业集团股份有限公司征收10.90%、对金东纸业（江

苏）有限公司征收20.35%的反补贴税，对来自中国的其他所有铜版纸，将初步征收18.16%的反补贴税。最终裁定结果将在2007年6月中旬确定，但也有可能最晚推迟到10月中旬。

中国商务部新闻发言人王新培3月31日凌晨表示，中国政府对此强烈不满。美方此举违背了两国领导人达成的通过对话解决矛盾的共识，中方强烈要求美方重新考虑这一决定，并尽快予以纠正。

【案例点评】

(1) 这是美国第一次对从“非市场经济国家”进口的产品征收反补贴税。它改变了美国坚持了23年的不对“非市场经济国家”实施反补贴法的贸易政策，开了一个很不好的先例。

(2) 该案最终以无损害结案，但是2010年美国再次对中国铜版纸发动“双反”调查并做出肯定性终裁，中国输美铜版纸企业遭遇重挫。

(3) 在国际竞争日趋激烈的情势下，非价格竞争已取代价格竞争而成为国际贸易发展的潮流。长期以来，USDOC不对“非市场经济国家”的企业征收反补贴税，这是基于1984年美国联邦上诉法院确立的原则。但是，2005年7月，美国国会众议院通过《美国贸易权利执行法案》，要求将反补贴法适用于“非市场经济国家”。如何消除美国修改其反补贴法带来的负面影响，值得思考。

(资料来源：作者根据中国贸易救济信息网相关资料分析和点评。)



阅读案例 3-7

美国对中国发起胶合板“双反”调查

【案情简介】

2012年9月27日，美国“硬木胶合板公平贸易联盟”(Coalition for Fair Trade of Hardwood Plywood，由美国北卡罗来纳、纽约州和俄勒冈州硬木胶合板制造商组建)要求美国政府对原产于中国的硬木装饰胶合板发起“双反”调查，认为中国制造商和出口商正在美国市场“倾销”硬木装饰胶合板，其价格较公平市值低298%～322%，同时受到中国政府补贴，补贴幅度超过2%的允许范围。按照美方程序，正式征收“双反”税需要美国商务部(USDOC)及美国国际贸易委员会(USITC)同时做出肯定性裁决方可生效。2013年11月5日2013年11月6日，USITC公告，对原产于中国的硬木装饰胶合板做出“双反”否定性终裁，裁定涉案产品未对美国国内产业造成实质性损害或实质性损害威胁。根据USITC的否定性裁决，美国将不对原产于中国的硬木装饰胶合板征收反倾销和反补贴税。

【案例点评】

本案以“332调查”作预兆，涉案金额大，中国企业积极应诉，产业协会、商务部密切配合，中国最终获得了实质性胜利。本案有以下六个方面值得注意：美国发起“双反”有法律依据，但涉嫌“重复救济”；税率调整和适用缺乏逻辑延续；涉案产品范围与企业被夸大；被调查补贴项目不准确；替代国的选取不对称；税率被高估。对最后两点说明如下。

替代国的选取：美国《关税法》第773(c)(1)规定：“应尽可能利用经济发展水平相当，且是相似产品主要生产国的一个或者多个市场经济国家的成本价格。”然而，未规定如何比较两国经济发展水平，这就为“替代国”的选取带来更大的不确定性。USDOC初裁、

终裁的反倾销税率差距极大。初裁，强制被抽样企业临沂圣福源木业有限公司和徐州江阳木业有限公司税率分别为 0.62%、1.83%（微量，均视为零税率），其他企业单独税率（Separate Rate，也称为平均税率）22.14%，中国普遍税率（China-Wide Rate，也称为惩罚性税率）63.96%。终裁，临沂圣福源木业有限公司税率 55.76%，江阳木业有限公司税率 62.55%，平均税率 59.46%，惩罚性税率 121.65%。这源于初裁选用菲律宾，而终裁改为保加利亚作为“替代国”。美国《关税法》和《1979 年贸易协定法》确定了“替代国”的选择和价格计算方法，两则法律允许选择“一个或多个”相似产品的主要生产国，但是并没有允许在调查期间随意更换“替代国”，该行为本身就不具有法律依据。此外，保加利亚人口总量约为 759 万，人口密度为 68.1/平方公里，远远低于中国人口密度（143/平方公里），人力资源不够丰富，劳动力成本较高，因此该国胶合板行业整体成本较高，高于中国，也高于菲律宾，这样测算的正常价值明显偏高，美国人为提高测算数据的意图较为明显。

税率的计算：第一，倾销幅度的计算。首先，美国在调查期间随意更换“替代国”明显不合规，高估了倾销幅度。其次，美国依照 19 CFR 351.414(c)(1)(2012)，应用加权平均正常价值与全部可比出口交易的加权平均价格进行比较的方法来确定倾销幅度，公式：倾销幅度=(加权平均正常价值—加权平均出口价格)/加权平均 CIF 价格×100%。美国对胶合板进行主题分类进而计算单独税率，并沿用“归零法”（零化措施），即：将负倾销值作为零倾销值处理，然后与正倾销值相加。在正常情况下，应当将正负倾销值相加，计算出被指控产品的倾销幅度。“归零法”导致一个严重后果，即除非所有组均被认定为正常价值小于或等于出口价格，否则倾销就成立。倾销幅度计算方法在乌拉圭回合谈判中已经确定，并写入《反倾销协议》中，但当时各方对“归零法”意见不一而未予规定。“归零法”让倾销的确定更为容易，也容易导致计算的倾销幅度偏高，但不具有法律依据。第二，补贴幅度的计算。根据 USDOC 终裁，3 家强制应诉企业获得微量补贴率：东方金信在该项目下获得 0.28%的补贴率，临沂圣福源获得 0.22%的补贴率，上海森大获得 0.65%的补贴率。“低价提供电力”项目适用了不利事实裁定，被定为可救济性项目，而此前提到的其他 4 个项目，被裁定为未在调查期内授予利益的项目。USDOC 认定的 15 家“不合作企业”，根据不利事实原则被裁出 27.16%的补贴率。USDOC 认为，可使用以下信息裁定：申请书中信息；原始调查终裁的信息（特别适用于行政复审）；任何之前的复审或裁决的信息；任何其在记录中的信息。本案计算“所有其他企业”的补贴幅度时，明显不合规。根据美国《1930 年关税法》703 (d) 和 705 (c)(5)(A)，USDOC 可以针对“所有其他企业”单独计算补贴率。705 (c)(5)(A)(i) 规定必须将被单独调查获得零补贴率或微量补贴率和完全适用不利事实裁定的补贴率排除在外。705 (c)(5)(A)(ii) 明确了当所有被调查的企业都是零补贴率或微量补贴率的情况下，USDOC 有自由裁量权，即以“任何合理方法”得出“所有其他企业”补贴率。以往 USDOC 采用的“任何合理方法”是对所有“被抽样企业”的补贴率加权平均，如果本案沿用该法，“所有其他企业”不可能获得高于 1%的税率。但是在本案中，美国刻意将 3 家强制应诉企业的微量补贴率（视为 0%）和 15 家“不合作企业”（即未应诉因而“完全适用不利事实裁定”的企业）的补贴率（27.16%）进行简单算术平均，得出“所有其他企业”的补贴率：[0+0+0+(27.16%×15)]/18=22.63%（平均税率）。这一做法是美国对华“双反”以来第一次出现，也是美国反补贴法有史以来第一次，明显不合规。“不合作



企业”在调查期内出口额有限，无法代表中国对美国的全部出口，即使用“不利事实”来裁定后，也应加权平均，而非简单平均。在USDOC终裁中，该计算方式没有本质改变，但是平均税率变为13.58%，对此美国没有给出合理解释。

资料来源：作者根据中国贸易救济信息网等相关资料分析和点评。详细分析参见：康宁，缪东玲．美国对华发起胶合板“双反”调查的合规性分析[J]．国际经贸探索，2015(6)：57-71.

3.4.3 保障措施

1．保障措施的含义、条件和原则

(1) 保障措施的含义。

保障措施（Safeguard Measures），又称保障条款（Safeguard Clauses），其定义各不相同，其实质是一种贸易保护措施，被当作成员方开放市场的“安全阀”制度。其立法渊源在于GATT第19条和12条、《保障措施协议》（*Agreement on Safeguard*）。

在WTO框架内，可以认为保障措施是指成员方在某种产品进口大量增长以致其生产同类或与之直接竞争产品的产业遭受损害时，为补救国内产业而针对引起损害的进口产品采取的临时进口限制措施。

尽管WTO确定了采取保障措施的统一标准、实施程序、措施形式、争议解决方法。但是，《建立世界贸易组织协定》第16条规定，每一成员应当保证其法律、规则和行政程序与所附各协议中的义务相一致，使国内法与WTO规则保持一致。各成员方在对待WTO这一国际条约义务时，采取了不同的方式：一种是直接适用，另一种是间接适用。即使在直接适用WTO的规定时，由于规定条款没有涵盖保障措施的所有方面，给成员方留下了很大自由裁量的空间，因此大多数国家依然保留本国的国内立法，只做了部分的修改。在实施保障措施时，都依据成员方自己的法律、规则做出决定。

(2) 保障措施的条件。

要件：①某项产品的进口激增（Increased Imports，包括绝对增长和相对增长）；进口激增是不可预见的情况（Unforeseen Developments）和进口成员履行关贸总协定义务的结果。②生产同类或直接竞争性产品的国内产业（The Domestic Industry That Produce Like or Directly Competitive Products）存在严重损害或严重损害威胁（Cause or Threaten to Cause Serious Damage）的事实。③进口激增与和严重损害或者严重损害威胁之间存在真正、实质的因果关系（The Existence of A Genuine and Substantial Causal Link Between Increased Imports and Serious Injury）。

(3) 保障措施的原则。

实施保障措施应遵循紧急性、临时性、相称性和非歧视性原则，并且必须对那些贸易受影响的国家实施补偿。

2．保障措施的实施形式和程序

(1) 保障措施的实施形式。

① 临时保障措施。如初裁认定进口增长已经或正在造成严重损害或严重损害威胁，可以采取临时保障措施，期限不超过200天。临时措施只能采取提高关税的形式。如随后的调

查不能证实造成损害，则征收的关税应迅速退还。成员方在采取临时保障措施前应通知保障措施委员会，采取措施后应尽快与各利害关系方磋商。

② 保障措施。包括提高关税、纯粹的数量限制和关税配额三种。如果适用数量限制，则限制的数量不能使进口减少至低于统计数据表明有代表性的最近3年的平均进口水平；如果低于该水平，成员方必须提出明确、正当理由。目前各国多使用关税配额，配额的形式由进口成员方与所有有利害关系的成员方协商，争取达成分配配额的协议；如无法达成协议，则可根据各成员方在过去有代表性阶段的进口数量的比例来进行分配。

期限。通常不超过4年，应与成员方的国内产业调整的情况相适应。期限届满时，如成员方能证明仍有必要继续采取保障措施，并证明国内该产业正在进行调整，也可延长。但是，全部实施期（包括任何临时措施的实施期、最初实施期及后来任何延长），发达国家成员共计不得超过8年，发展中国家成员不得超过10年。

再次实施保障措施的限制：在建立WTO的协议生效日之后已被使用过保障措施的某一产品的进口，如需再次使用保障措施，则两次措施之间必须有时间间隔。发达国家成员间隔时间长度应不短于第一次保障措施的实施期限，发展中国家成员应不短于第一次保障措施实施期限的一半，且最短为2年。但若一产品的进口存在下述情况，180天或少于180天期限的保障措施可再次适用：自对该进口产品实施某项保障措施日起算，至少已过去1年；在实施该保障措施之日前的5年内，对同种产品所适用的保障措施未超过两次。

（2）保障措施的程序。

保障措施的程序包括调查、通知、磋商、审议等四个环节。



提示

发展中国家成员的豁免：在保障措施涉及来自发展中国家成员的产品，只要其有关产品的进口份额在进口成员中不超过3%，则不得对该产品实施保障措施，但是进口份额不超过3%的发展中国家成员份额总计不得超过有关产品总进口的9%。

如果WTO的成员方对另一成员方实施保障措施有异议，则通常可通过保障措施委员会寻求磋商，也可以向争端解决机构（DSB）寻求解决。

3.4.4 特别保障措施

1. 特别保障措施概述

特别保障措施（简称特保措施）是WTO成员利用特定产品过渡性保障机制（Transitional Product-Specific Safeguard Mechanism）针对来自特定成员的进口产品采取的措施，即在WTO体制下，在特定的过渡期内，进口国政府为防止来源于特定成员国的进口产品对本国相关产业造成损害而实施的限制性保障措施。

特别保障措施最初源自美国国内法中的特别例外条款，即美国《1974年贸易法》的第406条。美国众议院筹款委员会曾在其报告中明确指出："406条款的目的就是提供一套更容易满足的标准，以决定被给予非歧视待遇的国家输入美国的产品是否给美国国内产业造成损害。本委员会认为，本条款是为国内产业不至于受到来自共产主义国家的产品进口而造成的实质损害或实质损害威胁而提供的又一有效保护方式。"2000年10月10日，美国确定与中



国建立永久正常贸易关系，并修改了《1974年贸易法》，该法中增加了取代406条款的第421段和第422段，规定了对中国产品采取过渡性保障措施机制。

最早的特别保障措施适用于日本。此后，在波兰、匈牙利、罗马尼亚等东欧社会主义国家加入GATT时，也适用特别保障措施条款。

2. 对中国产品的特别保障措施

(1) 法律依据。

美国等WTO成员方担心，中国入世后出口产品的快速增长会对其国内市场和国内产业造成冲击和损害，因此坚持针对原产于中国的产品采取特别保障措施，在适用《WTO协定》上予以保留，这一保留最终体现在《中国加入WTO议定书》第16条和《中国加入WTO工作组报告》第241～242段中。《中国加入WTO工作组报告》第245～250段中则规定实施特别保障措施的基本程序。附件7还列举了部分WTO成员可以采取特别保障措施的中国产品名称和具体措施。

① 关于"特定产品过渡性保障机制"。《中国加入WTO议定书》第16规定，在中国加入WTO之日起的12年内，在两种情形下，WTO成员方可以对中国采取特保措施。

"市场扰乱"(Market Disruption)：一项产品的进口快速绝对或相对增长，构成对生产同类产品或直接竞争产品的国内产业造成实质损害(Material Injury)或实质损害威胁的一个重要原因(A Significant Cause)。该成员可请求与中国磋商，如双方同意原产于中国的进口产品是造成此种状况的原因并有必要采取行动，中国应采取行动防止或补救此种市场扰乱；如未能在60天内达成协议，则受影响的WTO成员有权对此类产品撤销减让或限制进口。在紧急情况下，受影响的WTO成员可据初步认定，对中国产品采取临时保障措施。


提示

市场扰乱要求进口增加必须是绝对或相对数量的快速增加(Increasing Rapidly)，这与保障措施略有不同。后者强调质量和数量，且必须迫切、突发、急剧和显著，足以引起"严重损害"或"严重损害威胁"。前者不强调质量和数量，而强调速度。这与两者产生的原因有关：WTO成员依协定减让关税和取消其他贸易壁垒，在履行承诺过程中，进口一般会增长。这种增长如果在一定幅度内是可以预期或合理的，则没有问题；如果超过一定幅度，引起严重负面效果，则不是WTO成员所预期的了。所以，保障措施的实施一定要强调不可预期的质量和数量的增长。而特保措施产生的主要原因是中国产品物美价廉，其他成员担心对中国减让关税、取消其他贸易壁垒之后，中国产品会充斥其市场，冲击其国内产业，因此，强调增速。

资料来源：侯利阳．特殊保障措施释意．http://vip.chinalawinfo.com/newlaw2002/slc/slc.asp?gid=335572237&db=art，2010-05-08.

"重大贸易转移(Significant Trade Diversion)"：在"市场扰乱"下，不论中国还是其他成员方采取了行动，只要此行动对另一WTO成员方造成或威胁造成"重大贸易转移"，则该成员方有权针对该产品撤销减让或限制自中国的进口。显然，第一种情形下(市场扰乱)的保障措施具有极易引起第二种情形下(重大贸易转移)的限制措施的连锁反应的可能。但是，这是一项独立的条件，无须与上述关于市场扰乱的条件并存。

② 关于"纺织品特别保障措施"的规定。《中国加入WTO工作组报告》第241～242

段中的限制性定是专门针对中国的纺织品和服装出口产品而设，又称纺织品特保措施。根据该规定，在2005—2008年，如中国的纺织品对WTO成员市场造成“市场扰乱”，WTO成员可临时实行限制，但4年内只能用一次，一次只能持续一年，不能重复使用。



提示

（1）在2008年12月31日之前，WTO成员不能对纺织品同时使用“特定产品过渡性保障机制”和纺织品特别保障规则。在2008年之后，WTO成员对中国纺织品只能使用“特定产品过渡性保障机制”。（2）中国入世后，针对中国产品的特保措施的立法、立案调查和实施均有明显增加的趋势。美国、加拿大和印度根据《中国加入WTO议定书》第16条的承诺，调整了国内立法。

（2）性质。

特别保障措施违反了WTO非歧视原则，是WTO成员国针对中国产品实施的歧视性措施；也是中国在复关/入世谈判中为换取WTO成员方的其他让步、平衡和其他WTO成员方贸易利益冲突的战略推进与战术妥协的结果。

（3）特征。

① 适用对象的选择性和歧视性。保障措施是条约法“情势变更原则”（Principle of Change of Circumstances）的具体体现，适用于所有WTO成员，具有合法性和非歧视性；特别保障措施仅针对来源于中国的产品，对什么产品适用和何时适用完全取决于进口国，因而具有强烈的选择性和针对性。

② 适用条件的模糊性和随意性。实施特别保障措施的条件是来源于中国的产品数量绝对增加或相对增加给进口国造成或威胁造成市场扰乱或重大贸易转移。但是，《中国加入WTO议定书》对“实质损害和实质损害威胁”并无明确的定义和说明，其标准也远低于实施保障措施的“严重损害或严重损害威胁”的标准；同时，只要实质损害或实质损害威胁是“重要原因”而不需要是“主要原因”即可认定，这实际上也放宽了适用特别保障措施的条件。

③ 适用报复措施救济的有限性。在进口相对增长的情况下，对一般保障措施而言，受影响的WTO成员有权在保障措施实施生效后的任何时间针对实施该保障措施的WTO成员的贸易中止实施GATT1994项下实质相当的减让或义务（即：报复）。对特保措施而言，只有在该措施持续有效的期限超过2年，中国才有权报复。在进口绝对增长的情况下，一般保障措施与特别保障措施的后果则是一致的，即在该措施实施的前3年内不得报复。

④ 适用期限具有过渡性。仅限中国“入世”12年内。然而，《中国加入WTO议定书》第16条对特保措施的实施期限并没有明确限定，唯一可参考的是“一世贸组织成员只能在防止和补救市场扰乱所必需的时限内根据本条采取措施”这一弹性条款。注意：无论是特别保障措施，还是一般保障措施，其临时措施的期限均为“不得超过200天”。



提示

WTO体制下贸易救济措施的共同点：①成案要素：外来贸易损害行为、境内产业受到损害、两者之间存在因果关系。②可选择性。影响因素包括：目的，保护境内产业、维护自由贸易和公平贸易；成本，包括贸易的直接成本和机会成本；效果，主要体现在救济措施的影响范



围和作用强度上；风险，指败诉的风险和被报复的风险。选择过程：首先，应具备统一的决策机构和畅通的信息机制，在此基础上，通过对需救济的境内产业损害形式和损害程度的确认，明确有哪些救济措施可供选择；然后，综合考虑影响贸易救济措施的各因素，权衡不同措施的利弊得失，进而做出适用贸易救济措施的决策。

资料来源：胡加祥，单衍岭．WTO体制下的贸易救济措施比较研究．http://cc.sjtu.edu.cn/Able.Acc2.Web/Template/View.aspx?wmz=3179&courseType=1&courseId=5984&topMenuId=36875&menuType=4&contentId=3179&action=view&linkpageID=20515，2010-05-05.

贸易救济措施的异同见表3-16。其中，保障措施与特保措施的共性主要表现为，二者均属于在进口产品并不存在不公平竞争行为的前提下即可实施的贸易救济措施，但同时，其实施的对象范围、条件、期限、受限制方报复的限制条件等方面，二者又存在明显的差异。相比之下，特保措施具有单向性和歧视性、实施条件的模糊性及低标准带来的随意性和危险性、实施期限的不确定性、被采取措施方的反措施的局限性等特点。

表3-16　反补贴、反倾销、保障措施和特别保障措施的比较

比较项目	反补贴	反倾销	保障措施	特别保障措施
实施对象	针对某成员的某产品，区分国别	针对某成员的某产品，区分国别	针对某产品，不区分国别	主要针对中国的产品
实施条件	存在补贴、存在确定的严重损害后果、补贴和损害之间存在因果关系	存在倾销、存在确定的实质损害后果、倾销和损害之间存在因果关系	可在公平竞争贸易条件下实施。进口激增、存在确定的严重损害后果、二者存在因果关系	原产于中国的产品进口增加造成或威胁造成“市场扰乱”或重大贸易转移；进口国在过渡期内因来自中国的纺织品造成“市场扰乱”
实施方式	临时反补贴措施、承诺、反补贴税	临时反倾销措施、承诺、反倾销税	临时保障措施、保障措施（提高关税、纯粹数量限制或关税配额等）	特别保障措施的立法、临时保障措施、提高关税、纯粹的数量限制或关税配额等
补偿问题	不必给予相应的补偿，也未规定可以报复	不必给予相应的补偿，也未规定可以报复	原则上必须给予相应的补偿，达不成协议时可以报复	原则上必须给予相应的补偿，基于相对增长/绝对增长采取的特保措施，中国有权在实施2年/3年后报复
实施期限	5年	5年	4年，最长不超过8年（发展中国家10年）	不明确，但仅限中国“入世”起12年之内
磋商问题	如果反补贴，必须磋商	如果反倾销，没有规定必须磋商	如决定采取保障措施，必须与有重大出口利益的成员磋商	如决定采取特别保障措施，该成员必须与中国磋商



本章小结

本章介绍了国际贸易政策的含义、特征、分类、目标、手段、历史演变、选择依据，概述了贸易措施和具体的政策工具，分析了关税、进口配额等主要国际贸易调整措施的经济效应。阐述了反倾销、反补贴、保障措施和特别保障措施等贸易救济措施。



背景知识

多哈回合谈判关于补贴与反补贴问题的简要回顾

ASCM（《补贴与反补贴措施协定》）虽然有很大的进步性，但毕竟在其适用中也带来了一定问题，发展中国家希望降低对于补贴的限制，放宽禁止性补贴与可诉补贴认定，并对反补贴措施进行修改。发达国家则主张尽快结束 ASCM 对发展中国家的过渡条款。另外，依据 ASCM 第 31 条规定，第 6.1 条关于“严重妨碍”（Serious Prejudice）的定义，以及第 8 条与第 9 条关于“不可诉补贴”等相关规定已于 1999 年底届满失效，但至今“严重妨碍”与“不可诉补贴”应如何适用等问题有待澄清。因此，2001 年 11 月 20 日发表的 WTO 第四次部长级会议宣言（《多哈宣言》）将 ASCM 谈判纳入规则谈判议题，同意授权在保留基本原则、概念、协定的有效性和与其规定的措施、进一步考虑发展中国家和最不发达国家情况前提下，就澄清 ADA 和 ASCM 的有关规定和增强协议约束力进行谈判。

由于补贴问题比较敏感，因此，相比 ADA 谈判，各国显得较为谨慎，提案远远少于 ADA 谈判提案。在过去的 8 年多，包括美国在内的各成员方就补贴的定义、禁止性补贴、进口替代补贴、出口信贷、严重危害、实质损害的救济、不可诉补贴、补贴通知、自然资源与能源定价，以及发展中成员方特殊和差别待遇等议题和反补贴措施程序方面的一些问题提交了提案，WTO 也发布了两个有关的主席案文。在反补贴措施议题方面，成员方的提案较补贴议题少，目前规则谈判小组已确认的主要议题为微量条款、可获得事实、补贴计算与复审。此外，虽然反补贴调查程序在性质上与反倾销调查程序相似，但这两个协议之间关于程序规定有许多不一致之处，成员方也多数认为有必要予以适度整合。

资料来源：林惠玲，卢蓉蓉．WTO 新一轮谈判中美国在补贴与反补贴规则修改上的立场和建议［J］. 国际商务研究，2010（2）：63－72.



习　题

1. 单选题

（1）在资本主义生产方式准备时期，西欧国家普遍实行的对外贸易政策是（　　）。

A. 自由贸易政策　　B. 重商主义的保护贸易政策

C. 超保护贸易政策　　D. 新贸易保护主义政策

（2）海关的任务不包括（　　）。

A. 监督管理进出境人员　　B. 征收关税

C. 查禁走私　　D. 编制海关统计

(3) 有些国家在国境内设立自由港、自由贸易区和保税区时（　　）。

A. 国境大于关境　　B. 国境小于关境

C. 国境等于关境　　D. 上述三种情况均有可能

(4) 对于参加关税同盟的国家而言，（　　）。

A. 国境大于关境　　B. 国境小于关境

C. 国境等于关境　　D. 上述三种情况均有可能

(5) 正常关税是指（　　）。

A. 特惠税　　B. 普惠税　　C. 最惠国税　　D. 普通税

(6) 关税壁垒是指（　　）。

A. 高额进口税　　B. 高额出口税　　C. 高额过境税　　D. 高额附加税

(7) 进口附加税通常是作为一种（　　）。

A. 普遍措施　　B. 经济性措施　　C. 临时性措施　　D. 惩罚性措施

(8) 反补贴税是一种（　　）。

A. 惩罚性措施　　B. 进口附加税　　C. 滑动关税　　D. 差价税

(9) 反倾销税是对于实行商品倾销的进口货物征收的一种（　　）。

A. 惩罚性措施　　B. 进口附加税　　C. 滑动关税　　D. 差价税

(10) 关税与贸易总协定第 6 条规定，反补贴税的征收（　　）。

A. 带有惩罚性　　B. 应高于补贴数额

C. 应低于补贴数额　　D. 不得超过补贴数额

(11) 在《补贴与反补贴协议》中规定，征收反补贴税的期限不得超过（　　）年。

A. 30　　B. 15　　C. 5　　D. 3

(12) 关税与贸易总协定第 6 条规定，构成商品倾销的条件之一是出口价格低于（　　）。

A. 国际市场价格　　B. 正常价格

C. 进口国国内市场价格　　D. 成本价格

(13) 某国对某种商品规定，全年进口额在 200 万美元以内者征关税 10%，超过 200 万美元以上的部分，除原征关税外，加征关税 60%，这种措施称为（　　）。

A. 混合税　　B. 进口附加税　　C. 关税配额　　D. 罚款

(14) 由出口方银行直接向进口厂商（即买方）或进口方银行提供的贷款称为（　　）。

A. 卖方信贷　　B. 买方信贷　　C. 商业信贷　　D. 进口信贷

(15) 商品倾销是一种（　　）。

A. 关税壁垒　　B. 非关税壁垒

C. 鼓励出口措施　　D. 管制出口措施

(16) 以倾销方式在国外市场上抛售在国内市场上的“剩余货物”，这种倾销属于（　　）。

A. 掠夺性倾销　　B. 偶然性倾销

C. 间歇性倾销　　D. 长期性倾销

(17) 一国政府在一定时期内对某些商品的进口数量或金额加以直接限制，是（　　）。

A. 禁止进口　　B. 进口配额制

C. 进口附加税　　D. 自主配额

(18) 在港口或邻近港口、国际机场的地方，划出一定的范围，提供免税等优惠待遇，鼓励外国企业在区内投资设厂，生产以出口为主的制成品的经济特区是（　　）。

A. 自由贸易区　　B. 保税区　　C. 出口加工区　　D. 自由边境区

2. 多选题

(1) 贸易政策的基本类型包括为（　　）。

A. 自由贸易政策　　B. 保护贸易政策
C. 限制贸易政策　　D. 干预贸易政策
E. 强制贸易政策

(2) 依照征税目的，关税分为（　　）。

A. 财政关税　　B. 保护关税　　C. 调节关税　　D. 制裁关税
E. 反倾销税

(3)《补贴与反补贴措施协议》将补贴分为（　　）。

A. 直接补贴　　B. 间接补贴
C. 禁止使用的补贴　　D. 可诉补贴
E. 不可诉补贴

(4) 普惠制的主要特点是（　　）。

A. 普遍的　　B. 歧视的
C. 非歧视的　　D. 互惠的
E. 非互惠的

(5) 下列属于非关税措施的有（　　）。

A. 进口最低限价制　　B. 国内税
C. 进口和出口国家垄断　　D. 歧视性政府采购政策
E. 禁止进口

(6) 技术性贸易壁垒包括（　　）。

A. 复杂苛刻的技术标准　　B. 复杂苛刻的卫生检疫规定
C. 复杂苛刻的商品包装规定　　D. 复杂苛刻的商品标签规定
E. 复杂苛刻的进口商品归类

3. 简答题

(1) 什么是国际贸易政策？国际贸易政策有哪些基本类型？
(2) 什么是关税？关税的种类有哪些？
(3) 什么是非关税措施？它有何特点？
(4) 什么是进口配额？它有哪些类型？
(5) 什么是“自动”出口配额？它与绝对进口配额有何不同？
(6) 什么是进口许可证制？它有哪些种类？
(7) 什么是经济特区？它有哪些类型？
(8) 试述关税、配额、VER、补贴、倾销的经济效应。
(9) 什么是技术性贸易壁垒？它包括哪些措施？
(10) 什么是保障措施？它包括哪些实施形式？
(11) 什么是特别保障措施？比较特别保障措施与一般保障措施的异同。



(12) 假设某国对轿车进口的关税税率为180%，其国内典型的汽车制造商的成本结构和部件关税见表3-17。

表3-17 汽车部件关税税率表

成本项目	钢板	发动机	轮胎
占汽车价格比重	20%	30%	10%
进口关税税率	60%	120%	30%

试问：该国轿车产业的有效保护率。如果钢板、发动机和轮胎的进口关税分别降为10%、30%和5%，再计算该国轿车的有效保护率。通过以上的计算，可以推出哪些有关有效保护率的一般结论？

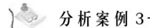
4. 案例分析

(1) 根据以下案例所提供的资料，试分析：

① 美国对华特别保障措施的特点。

② 美国对华特别保障措施可能的不良连锁反应。

③ 本案的启示。



分析案例3-1

美国对华特别保障措施

(1) 美国是最早对中国采取特别保障措施立法的国家，也是最早对中国进口产品采取特别保障措施调查的国家，截至2010年5月，对中国共进行了6起特别保障措施的调查（注：不包括美国对中国纺织品采取的特别保障措施的调查，是指美国有关当局依照1974年贸易法第421条款，即“市场扰乱”条款，对中国产品的调查）。其中，从2002年8月到2004年3月期间，进行的5起特别保障措施的调查，结果并未实施特保措施，并已全部结案。而2009年的轮胎特保案采取了措施。

(2) 美国对华轮胎特别保障措施案简介。

特保调查：2009年4月29日，应美国工人联合会的申请，美国国际贸易委员会（ITC）在《联邦纪事》上发布公告，对原产于中国的乘用车和轻型货车轮胎启动特别保障措施调查程序（简称“特保调查”）。该案由美工人联合会代表美国内13家轮胎生产企业的工人提出。据美方统计，2008年中国产乘用车轮胎出口美国4 600万条，金额达17.88亿美元。申请方指控中国产品对美出口激增，对美国内产业造成市场扰乱，要求美政府对中国乘用车轮胎采取每年2 100万条的配额限制。鉴于应诉时间紧迫，中国政府立即呼吁涉案企业立即与中国橡胶工业协会、中国五矿化工进出口商会联系应诉事宜。

肯定性初裁：2009年6月18日，美国ITC发布公告，对原产于中国的乘用车和轻型货车轮胎（Passenger Vehicle and Light Truck Tires）做出特别保障措施肯定性裁决，认定部分产自中国的乘用车和轻型货车轮胎的进口数量急剧增加，给美国国内同类产品或直接竞争产品的生产商造成市场扰乱或市场扰乱威胁。

肯定性终裁：2009年6月29日，美国ITC发布公告，对原产于中国的乘用车和轻型货

车轮胎特别保障措施案提出贸易救济措施建议。7月9日，美国ITC把该肯定性裁决报告及其提出的补救建议提交总统和贸易代表。总统将做出是否为美国国内产业提供救济措施、救济措施的种类以及实施时间的最终裁决。

签署和公告：奥巴马总统于2009年9月11日签署8414号公告，美将对中国输美轮胎产品采取特保措施，在未来3年内分别对中国输美轮胎征收35%、30%和25%的从价特别关税。美方将在措施实施6个月后就其对中美双方经济和就业的影响进行评估。特保措施涉及的产品包括“用于机动车辆（包括旅行车、运动型多功能汽车、小型面包车、货车或在高速公路上行驶的轻型卡车）的新的充气橡胶轮胎，无论是否存在内胎，也不限子午线轮胎或其他种类轮胎。该轮胎在进口时，在侧壁上有“DOT”符号，表明该轮胎符合美国机动车辆安全标准”。参考海关税号为40111010，40111050，40112010和40112050。不受上述措施限制的产品包括：①用于大中型及重型商业卡车及公车的新充气橡胶轮胎；②用于赛车的新充气橡胶轮胎；③用于农业或林业的汽车、机械及建筑的，或工业搬运车辆或机械的新充气橡胶轮胎；④用于飞行器、自行车、摩托车、拖车、全地形车的，以及用于草皮、草地、园林及高尔夫设施的新充气橡胶轮胎；⑤非全新的充气橡胶轮胎，不限循环再生或翻新的轮胎；⑥非充气型轮胎，例如硬质实心橡胶轮胎。

征税：2009年9月17日，美国宣布将从9月26日起对原产于中国的轮胎加征关税。

(3) 2009年的美国对华轮胎特保案将影响中国10万左右工人的就业，直接经济损失高达10亿美元；意味着中国轮胎很可能无法进入美国市场；还可能被美国其他行业与其他WTO成员国效仿，产生极坏的连锁反应。

资料来源：①陈卫东．美国对中国保障措施及特保措施案例解析［M］．北京：对外经济贸易大学出版社，2005. ②中国贸易救济信息网 http://www.cacs.gov.cn/cacs/anjian，经过作者整理。

(2) 根据以下案例所提供的资料，试分析2006年和2007年：

① 中国出口机电产品和高新技术产品比重上升，“两高一资”产品受到抑制的主要原因。

② 部分能源资源和农产品进口加快、初级产品进口价格普遍大幅上扬的主要原因。



分析案例3-2

2006年和2007年中国进出口的变化

2006年中国机电产品出口5 494.4亿美元，比上年增长28.8%。高新技术产品出口2 814.9亿美元，增长29%。传统大宗商品出口继续保持良好增长势头，其中纺织品出口488亿美元，增长18.7%；服装出口951.9亿美元，增长28.9%。在国家调整部分产品出口退税、加征出口关税、增补加工贸易禁止类商品目录等项措施出台后，高能耗、高污染和资源性（简称“两高一资”）产品出口受到抑制，原油、成品油、煤炭、未锻轧铝出口量分别下降21.4%、11.9%、11.7%和8.1%。

2007年，国家取消或降低了钢材等712种高能耗、高污染和资源性产品出口退税，开征或提高142种产品出口关税，降低服装等2 268种易引起贸易摩擦商品的出口退税，取得了明显成效。高能耗、高污染和资源性产品出口过快增长势头得到遏制，原油出口量下降



38.7%，钢坯下降28.9%，煤下降16%，钢材出口量从4月份715万吨下降到12月份479万吨。劳动密集型产品出口增长平稳，纺织服装、鞋类和箱包分别比上年增长18.9%、16%和24.3%。机电产品仍然增长较快，全年出口7 011.7亿美元，增长27.6%，高新技术产品出口3 478.3亿美元，增长23.6%。2007年，受国内需求带动、部分资源性产品进口关税税率下调、进口便利化程度提高等因素的影响，部分能源资源和农产品进口加快。全年进口初级产品2 429.8亿美元，比上年增长29.8%。其中原油进口量增长12.4%，铁矿石增长17.4%，大豆增长9.2%，食用植物油增长25.2%，未锻造的铜及铜材增长34.8%。同时，由于国际市场农产品和部分资源性产品价格持续走高，加上海运费过快上涨，导致初级产品进口价格普遍大幅上扬。其中大豆进口价格上涨40.4%，食用植物油上涨58%，铁矿石上涨37.6%。机电产品和高新技术产品进口分别比上年增长16.7%和16.0%，增速均有所回落。

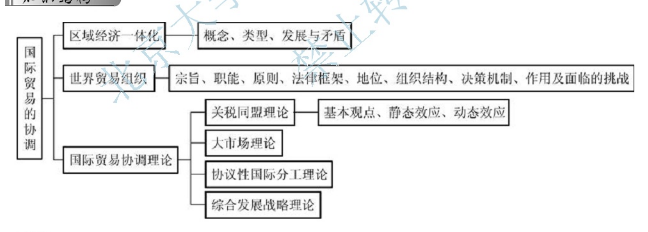
资料来源：中国贸易救济信息网 http://www.cacs.gov.cn/cacs/anjian，经过作者整理。

第 4 章　国际贸易的协调

学习目标

知识目标	技能目标
掌握区域经济一体化的含义	能够理解区域经济一体化的含义及其与全球化的关系
识记区域经济一体化的形式	能够区分区域经济一体化的不同形式
了解世界贸易组织（WTO）的宗旨与原则 理解 WTO 的作用和面临的挑战	能够准确理解 WTO 的性质与作用
理解主要国际贸易协调理论的基本观点	能够理解区域经济一体化对当代国际经贸的影响

知识结构





中国与韩国签署自由贸易协定

2015 年 6 月 1 日，中国商务部部长高虎城代表中国政府在首尔与韩国产业通商资源部长官尹相直共同签署了中韩自贸协定。同日，国家主席习近平与韩国总统朴槿惠就中韩两国正式签署《中华人民共和国政府和大韩民国政府自由贸易协定》互致贺信。

中韩自贸协定谈判于 2012 年 5 月正式启动，经过两年艰苦磋商，于 2014 年 11 月实质性结束。该协定是我国迄今为止对外签署的覆盖议题范围最广、涉及国别贸易额最大的自贸协定，对中韩双方而言是一个



互利、双赢的协定，实现了“利益大体平衡、全面、高水平”的目标。根据协定，中韩自贸协定生效后，中国将在最长20年的时间内实现零关税的产品达到税目的91%、进口额的85%；韩国零关税产品达到税目的92%、进口额的91%。另外，产自朝鲜开城工业园区的产品在内的共310项品目获得韩国原产资格，在中韩自贸协定生效后可立刻享受关税优惠。协定范围涵盖货物贸易、服务贸易、投资和规则共17个领域，包含了电子商务、竞争政策、政府采购、环境等“21世纪经贸议题”。同时，双方承诺在协定签署生效后将以负面清单模式继续开展服务贸易谈判，并基于准入前国民待遇和负面清单模式开展投资谈判。

点评：自由贸易区是区域经济一体化常见组织形式，中韩自贸协定的签署将进一步全面提升中韩两国的合作关系，为双方经贸合作提供保障，营造更加开放和稳定的商业运行环境，创造更多的贸易投资机会。

讨论题：什么是自由贸易区？区域经济一体化的主要类型还有哪些？为什么会出现区域经济一体化组织？

本章介绍区域经济一体化、WTO，以及主要的区域经济一体化理论。

4.1 区域经济一体化

第二次世界大战结束以后，世界经济出现了一个引人注目的新现象，即区域经济一体化(Regional Economic Integration)。尤其是进入20世纪80年代后期以来，掀起了一股区域经济一体化的高潮。目前，各种类型的区域经济一体化组织遍布世界各地，对国际贸易和整个世界经济格局产生了多方面、多层次的影响。

4.1.1 区域经济一体化的概念

到目前为止，对于区域经济一体化的界定，国内外学者尚无一致看法。于光远教授主编的《经济大辞典》认为“经济一体化通常是指国家之间的经济一体化，即两个或两个以上的国家在社会再生产的某些领域内实行不同程度的联合和共同的经济调节，向结成一体化的方向发展。一般根据国家间的协定建立，有共同的机构”；荷兰经济学家丁伯根认为“经济一体化就是将有关阻碍经济最有效运行的人为因素加以消除，通过相互协调和统一，创造最适宜的国际经济结构”；而平德则明确指出“一体化是达成一种联盟状态的过程，它不仅要消除各成员国经济单位间的歧视，而且要形成并实施协调的和共同的政策，其范围应足以保证实现主要的经济与福利目标”。

显然，国内外经济学者对经济一体化的定义或描述是从两个角度着眼的：第一个角度是静态的角度，认为经济一体化是一种状态，即各国经济相互关联的一种状态；第二个角度是动态的角度，认为经济一体化是一个过程，即各国经济逐渐融为一体的过程。

提示

综上各种定义和理解，我们可以把区域经济一体化的概念描述为：区域经济一体化是地理区域上比较接近的两个或两个以上的国家，为了共同的经济和福利目标而进行经济联合的状态或过程。这种经济联合既可以消除商品贸易的障碍，也可以消除要素流动的障碍，还可以是经济政策的协调和统一。

4.1.2 区域经济一体化的类型

区域经济一体化的外在体现形式，是各种区域经济一体化组织，表现为各种区域经贸集团。这些区域经济一体化组织的内涵和外延都有很大的差异，从不同的角度可以分为不同的类型。

1. 按一体化的程度划分

（1）优惠贸易安排（Preferential Trade Arrangements）。

这是一种最低级、最松散的形式，指成员国之间通过协定或其他形式，对部分或全部商品规定特别的优惠关税。1932 年成立的英联邦特惠制、第二次世界大战后建立的“东盟”就属于此类型。

（2）自由贸易区（Free Trade Area）。

这是一种较松散的区域经济一体化组织，指成员国之间取消了商品贸易的关税壁垒与数量限制，使区域内各成员国间的商品可以自由流动，每个成员国仍保留各自的关税结构，按照各自的标准对非成员国征收关税。为了防止非成员国将商品出口至低税率的成员国，然后再转出口至高税率的成员国，从而使实行高税率的成员国的关税政策失效，产生所谓的贸易的偏转，成员国政府一般实施较严格的原产地规则。目前世界上最重要的自由贸易区是北美自由贸易区（NAFTA）。

（3）关税同盟（Customs Union）。

这是一种较高层次的区域经济一体化组织，指成员国之间完全取消关税和其他贸易壁垒，实现内部的自由贸易，并对非成员国的商品进口建立统一的关税制度。其目的是使成员国的商品在统一关境以内的市场上处于有利地位，排除非成员国的竞争。关税同盟已经开始具有超国家的性质，譬如第二次世界大战中建立的卢（森堡）比（利时）荷（兰）关税同盟。

（4）共同市场（Common Market）。

这是区域经济一体化发展的更高层次，指成员国之间完全取消关税和数量限制，实现商品自由流动，建立对非成员国的统一关税；同时，还取消对生产要素流动的限制，允许劳动、资本等要素在成员国之间自由流动。欧盟的前身就是一个共同市场。

（5）经济联盟（Economic Union）。

这是一种更为高级的区域经济一体化组织形式。结成经济联盟的国家不但相互之间的商品与生产要素可以完全自由流动，建立共同的对外关税，而且还制定和执行某些共同的经济政策和社会政策，逐步废除成员国在政策方面的差异，使一体化从商品交换扩展到生产、分配乃至整个国民经济，形成一个有机的经济实体。目前的欧盟就属于经济联盟。

（6）完全的经济一体化（Complete Economic Integration）。

这是经济一体化的最高形式。它不仅包括经济联盟的全部内容，而且各成员国还统一所有重大的经济政策，包括财政政策、货币政策、农业政策和福利政策，统一货币，并由相应的机构执行共同的政策。欧盟正在朝着这个方向发展。

各种区域经济一体化组织形式的内容和基本特征见表 4－1。



表 4-1 五种形式的区域经济一体化的比较

特　征	自由贸易区	关税同盟	共同市场	经济联盟	完全的经济一体化
商品自由流动	是	是	是	是	是
共同对外关税	否	是	是	是	是
要素自由流动	否	否	是	是	是
协调经济政策	否	否	否	是	是
统一经济政策	否	否	否	否	是

2. 按一体化的范围划分

(1) 部门一体化 (Sectoral Integration)。

部门一体化指区域内各成员国的一种产业或几种产业（或商品）的一体化。如 1952 年建立的欧洲煤钢共同体和 1958 年建立的欧洲原子能共同体。

(2) 全盘一体化 (Overall Integration)。

全盘一体化指区域内各成员国的所有经济部门都加以一体化，如欧盟。

3. 按参加国的经济发展水平划分

(1) 水平一体化 (Horizontal Integration)。

水平一体化指由经济发展水平相同或接近的国家所形成的经济一体化。如欧洲经济共同体、中美洲共同市场等。

(2) 垂直一体化 (Vertical Integration)。

垂直一体化指由经济发展水平不同的国家形成的一体化。如 1994 年 1 月 1 日成立的北美自由贸易区，将经济发展水平不同的发达国家（美国、加拿大）和发展中国家（墨西哥）联系在一起，使区域一体化组织内部国家之间在经济上具有更大的互补性。

4.1.3 区域经济一体化的发展及其矛盾

1. 区域经济一体化的产生与发展

最早的区域经济一体化组织出现在欧洲。如 1775—1879 年间奥地利与其邻国建立的关税同盟；1894 年建立的瑞典—挪威关税同盟；1921 年建立的比利时—卢森堡关税同盟；1944 年建立的卢（森堡）比（利时）荷（兰）关税同盟。

区域经济一体化的迅速发展则是从第二次世界大战后开始的。1949 年，苏联和东欧国家成立了欧洲经济互助委员会；1951 年，法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡在巴黎签约，建立煤钢共同体；1957 年，上述六国又签订《罗马条约》，成立欧洲原子能共同体和欧洲经济共同体；为与其抗衡，英国联合瑞典、丹麦、挪威、瑞士、奥地利和葡萄牙于 1959 年签约，决定成立欧洲自由贸易协会。欧洲的区域经济一体化的成功引发了世界其他地区的仿效，从而使 20 世纪 60 年代区域经济一体化得到较快发展。亚洲、非洲和拉丁美洲的发展中国家和地区也建立了多个区域经济一体化组织，代表性的有东南亚国家联盟、南亚区

域合作联盟、安第斯条约组织、中美洲共同市场、西非国家经济共同体和海湾合作委员会等。

20 世纪 70 年代中期至 80 年代中期，区域经济一体化的发展速度放慢，一些发展中国家的一体化组织甚至因为缺乏必要的经济基础而解体。

20 世纪 80 年代中期以后，区域经济一体化的发展出现新的高潮，尤其是在 90 年代，区域经济一体化的发展达到鼎盛时期，一体化组织数量增加，规模扩大，程度加深。欧洲经济共同体在建成统一市场的基础上发展为欧洲经济联盟，截至 2016 年共有成员国 28 个，而且不断“东扩”“南下”和“北伸”。美国和加拿大通过纳入墨西哥建立北美自由贸易区，目前正在继续向南延伸。

2. 主要的区域经济一体化组织

当代世界主要的区域经济一体化组织见表 4-2。

表 4-2　世界主要的区域经济一体化组织

所属洲别	组织名称	创立时间	成员国数目
亚洲	亚太贸易协定（原曼谷协定）	1975 年	7
	东南亚国家联盟（简称东盟）	1967 年	10
	南亚区域合作联盟（简称南盟）	1985 年	8
	海湾合作委员会	1981 年	6
欧洲	欧盟（欧洲共同体）	1993 年	28
	欧洲自由贸易联盟	1960 年	7
	独联体经济联盟	1993 年	9
	黑海经济合作组织	1992 年	11
美洲	美洲自由贸易区	1994 年	34
	北美自由贸易区	1994 年	3
	中美洲共同市场	1961 年	5
	安第斯条约组织	1969 年	5
	南方共同市场	1991 年	6
非洲	西非国家经济共同体	1975 年	16
	南部非洲发展共同体	1992 年	15
	阿拉伯马格里布联盟	1989 年	5
	中部非洲国家经济共同体	1983 年	11
亚太	亚太经合组织（APEC）	1989 年	21
其他	澳新自由贸易区	1990 年	2

注：截至 2016 年 7 月，中国（大陆）已签署自由贸易协定 14 个，涉及 22 个国家和地区。分别是中国与东盟、新西兰、新加坡、巴基斯坦、智利、秘鲁、哥斯达黎加、冰岛、瑞士、韩国和澳大利亚的自贸协定，内地与香港地区、澳门地区的更紧密经贸关系安排（CEPA），以及大陆与台湾地区的海峡两岸经济合作框架协议（ECFA）。详见：中国自由贸易区服务网 http://fta.mofcom.gov.cn/。

其中，目前影响较大的一体化组织如下。

（1）欧洲联盟（European Union，EU，简称欧盟）。

欧盟是在欧洲共同体（European Communities，EC）基础上发展而来的（见表 4-3）。



表 4-3　欧盟的发展历程

名　　称	创立或扩大时间	成员国数目
欧洲共同体（简称“欧共体”，1993 年 11 月更名为欧洲联盟）	1967 年 7 月 1 日	6 国：法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡
	1973 年	9 国：英国、爱尔兰和丹麦加入
	1981 年	10 国：希腊加入
	1986 年	12 国：葡萄牙和西班牙加入
欧洲联盟（简称“欧盟”）	1995 年	15 国：奥地利、瑞典和芬兰加入
	2004 年	25 国：爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、捷克、波兰、匈牙利、斯洛伐克、斯洛文尼亚、塞浦路斯和马耳他加入
	2007 年	27 国：保加利亚和罗马尼亚加入
	2013 年	28 国：克罗地亚加入

注：2016 年 6 月英国公投，“退欧派”获胜。从理论上讲，公投之后，英国退出欧盟的过程似乎相当简单：英国与欧盟初步磋商；英国首相向欧洲理事会主席致信，表达英国希望基于欧盟条约第 50 项条款商谈退出欧盟的想法；两年之后，英国会自动退出欧盟，除非欧盟其他 27 国一致同意延长谈判。

欧洲共同体，包括欧洲煤钢共同体、欧洲原子能共同体和欧洲经济共同体，其中欧洲经济共同体最为重要。1951 年 4 月 18 日，法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡 6 国在巴黎签署为期 50 年的《关于建立欧洲煤钢共同体的条约》，该条约于 1952 年 7 月 25 日生效，欧洲煤钢共同体正式成立。1957 年 3 月 25 日，上述 6 国在罗马签订了建立欧洲经济共同体条约和欧洲原子能共同体条约（统称《罗马条约》），该条约于 1958 年 1 月 1 日生效，欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体正式组建。1965 年 4 月 8 日，上述 6 国签订《布鲁塞尔条约》，决定将三个共同体的机构合并，统称欧洲共同体，条约于 1967 年 7 月 1 日生效，欧共体正式诞生。欧共体成立后，由于其成就和活力，吸引了新成员。

欧共体各国以《罗马条约》序言中指出的“消除分裂欧洲的各种障碍”“加强各成员国的经济联结，保证它们的协调发展”“在欧洲各国之间建立更加紧密联盟的基础”为宗旨，使一体化程度一步步加深。

① 建立关税同盟，对内取消关税，对外统一关税。关税同盟是欧共体的主要支柱。1968 年 6 月 28 日，欧共体部长理事会以法规的形式通过了共同海关法则。同年 7 月 1 日，欧共体原 6 个成员国根据《罗马条约》的规定提前建立了关税同盟。英国、丹麦和爱尔兰从 1977 年 7 月 1 日起加入关税同盟。希腊、西班牙和葡萄牙分别从 1986 年和 1993 年开始全面运用欧共体的统一对外关税。

② 实施共同的农业政策。共同的农业政策是欧共体的另一重要支柱。据《罗马条约》规定，实施共同农业政策的目标是：促进整个欧共体农业的发展，保证市场供应和稳定农业部门的收入。为此，欧共体采取了一系列措施，包括制定统一的农产品价格管理制度、对农产品进口征收差价税、对农产品出口实行补贴、建立欧洲农业指导和保证基金制度等。

③ 建立欧洲货币体系。为了保证各成员国货币的相对稳定，促进区内贸易，1979 年 3 月，欧共体正式建立欧洲货币体系。这个体系包括：创建“欧洲货币单位”；成员国之间实行固定汇率，对外实行联合浮动；建立“欧洲货币基金”，稳定汇率，调节国际收支。

④ 建立欧洲经济区。1991 年 10 月 22 日，欧共体与 1966 年成立的由挪威、冰岛、瑞典、芬兰、瑞士、奥地利和列支敦士登等七国组成的欧洲自由贸易联盟达成协议，决定于 1993 年建立包括两个区域经济集团在内的“欧洲经济区”。从 1994 年 1 月 1 日起，在这两个集团成员之间实行商品、人员、资本和劳务的自由流动。

⑤ 建立欧洲统一大市场。为了建立一个真正的共同市场，推动欧洲一体化的进程，1985 年，欧共体发布了《关于完善内部市场的白皮书》和《欧洲一体化文件》，明确提出要在 1992 年 12 月 31 日之前建立欧洲统一大市场。1993 年 1 月 1 日，该市场顺利启动。

⑥ 建立欧洲联盟。1991 年 12 月，旨在使欧洲一体化向纵深发展和成立政治及经济货币联盟的《欧洲联盟条约》(也称《马斯特里赫特条约》，简称《马约》) 签订。1993 年 11 月 1 日，该条约获得欧共体 12 个成员国的批准，欧共体正式易名为欧洲联盟。



提示

欧盟目前是世界上最大、一体化程度最高的区域经贸集团，欧盟的 GDP 和对外贸易总额均超过美国。欧盟是区域经济一体化的典范。当然，欧盟的成功，有其经济、社会基础，并不是任何一个地方都可以复制的。

(2) 北美自由贸易区 (North American Free Trade Area，NAFTA)。

面对欧共体内部统一大市场和“欧洲经济区”的加紧建设，美国也加快了组建以其为核心的经济一体化组织的步伐。经过了多年并不顺利的谈判之后，美国和加拿大终于在 1988 年 2 月正式签署了《美加自由贸易协定》。经两国议会批准通过后，该协定于 1989 年 1 月 1 日正式生效，其宗旨是：逐渐消除两国间商品和劳务贸易障碍，促进贸易自由化，为资本自由流动和自由竞争创造条件；建立解决双边争端机制和一套有效的执行、管理和监督协定的机制，从而为双边和多边的进一步合作奠定基础，扩大和发展协定给两国带来的利益。其核心内容是规定从 1989 年 1 月 1 日起，10 年内逐步削减并取消双边贸易的关税。

在美加自由贸易协定生效后，美国决定将这一自由贸易区扩大到墨西哥。1991 年 6 月 12 日，美国、加拿大和墨西哥三国为达成一项三国间的自由贸易协定，在加拿大举行了首轮正式谈判，内容涉及关税、投资、知识产权等。1992 年 8 月 12 日，三国结束了历时 14 个月的谈判，就建立统一的自由贸易区问题达成协议。协议自 1994 年 1 月 1 日起正式生效。

随着北美自由贸易区的建立和发展，美国、加拿大和墨西哥三国实现了优势互补，为其经济增长与发展带来了新的动力，同时也增强了北美地区在世界市场上的竞争力。正是由于北美自由贸易区的成功，美国领导人甚至把北美自由贸易协定的订立称为建立美洲自由贸易区计划的“重要的第一步”。



提示

北美自由贸易区的建立，打破了传统区域经济一体化理论，即一体化组织成员应具有接近的经济发展水平和同一社会制度，为当今区域经济合作带来新思维。

(3) 亚洲太平洋经济合作组织 (Asian - Pacific Economic Cooperation，APEC)。

亚太地区地域广阔，国家众多，经济发展水平、社会制度、意识形态、宗教等方面差异



显著，还有历史遗留问题，这些因素影响了各国经济政策的协调和统一。亚太地区的经济一体化进程发展缓慢，与该地区经济蓬勃发展的势头不协调。近年来，在外部形势的推动之下，亚太地区的经济一体化步伐加快，但一体化的程度仍较低下。

亚洲太平洋经济合作组织（简称亚太经合组织）于 1989 年正式成立。1989 年 11 月 6 日～7 日，第一届亚太地区经济合作部长级会议在澳大利亚首都堪培拉召开，参加国包括美国、日本、加拿大、韩国、澳大利亚、新西兰和东盟原六国等 12 个国家，会议着手讨论经济技术方面的合作问题。1993 年 11 月，在美国的倡议下，APEC 在美国西雅图召开第五次部长级会议并首次召开第一次非正式首脑会议，使合作进程加快。1994 年，在印度尼西亚召开的 APEC 非正式首脑会议上通过了《茂物宣言》，提出发达国家不晚于 2010 年，发展中国家不晚于 2020 年，实现亚太地区贸易和投资自由化的目标。1995 年 11 月，在日本大阪举行的第三次 APEC 非正式首脑会议上，通过了《大阪宣言》和《大阪行动议程》，强调进入实行《茂物宣言》的行动阶段。《大阪行动议程》的通过和实施，标志着 APEC 开始进入务实的阶段。

APEC 的宗旨是通过贸易、投资自由化和经济技术合作促进亚太地区的经济发展和共同繁荣。贸易投资自由化和便利化的 15 个领域包括关税、非关税壁垒、服务、投资、标准及合格认证、海关程序、知识产权、竞争政策、政府采购、放宽管制、原产地规则、争端调解、商务人员流动、乌拉圭回合结果的执行、信息收集与分析。

执行框架规定、单边行动计划和集体行动计划是 APEC 推进贸易投资自由化的主渠道。各成员从 1996 年起编制各自的年度单边行动计划，具体内容包括上述 15 个领域的近、长期自由化方案，提交当年部长级会议和领导人会议审议。在此基础上，APEC 将制订每年的集体行动计划。

随着 APEC 一体化进程的加快，其成员数量也在增加。1991 年，中国、中国香港和中国台北三个经济体加入；1993 年增加了墨西哥、巴布亚新几内亚；1994 年又增加了智利；1998 年越南、秘鲁、俄罗斯加入，至此，APEC 的成员达到 21 个。此外，APEC 还有 3 个观察员，分别是东盟秘书处、太平洋经济合作理事会和太平洋岛国论坛。

提示

APEC 没有强制其成员遵守的法律性文件，其议事采取协商一致的做法；没有组织首脑；没有常设机构；对成员的约束力较小。

2014 年，APEC 21 个成员的总人口约占世界人口的 40%；国内生产总值（GDP）之和约占世界的 56%；贸易额约占世界总量的 48%。这一组织在全球经济活动中举足轻重。

3. 第二次世界大战后区域经济一体化迅速发展的原因

第二次世界大战以后，尤其是 20 世纪 80 年代以来，区域经济一体化成为当代世界经济发展的普遍现象。这一现象的出现绝非偶然，其中有深刻的社会经济原因和政治原因。

（1）科技进步和生产力发展及其带来的经济生活的国际化是区域经济一体化迅速发展的客观基础。

第二次世界大战后，出现了以原子能、电子计算机和空间技术的发展与应用为标志的第三次科技革命。这场科技革命极大地促进了生产力的发展，促进了世界范围内的生产社会

化，导致了经济生活国际化和市场机制全球化。发达国家之间的国际分工和专业化日益发展，越来越多的商品、资本、劳动和技术成果进入国际市场，社会再生产的国际依赖性大大增强。对于发展中国家而言，生产力的发展使国际分工由垂直分工发展为水平分工，使其出口更加困难。为了克服市场狭小、资金短缺、技术落后等问题，实现工业化，谋求自身的发展，发展中国家也需要与其他国家进行经济技术合作。这种趋势要求打破国家壁垒，实行国家间的经济协调与联合。

（2）维护和谋求自身的政治利益和经济利益是形成区域经济一体化的内在动力。

第二次世界大战后，世界政治和经济呈现出多元化的趋势。发达国家要维持或谋求其在世界经济和政治舞台上的主导地位，而发展中国家要谋求政治上的独立和经济上的发展。但任何国家仅仅依靠自身力量，不与其他国家进行经济技术协作与联合，其战略目标都是不可能实现的。于是，一些在国际经济、政治竞争中所处地位相近的国家，就会在共同利益的基础上结成一体化组织，以维护和谋求其政治利益和经济利益。

（3）一体化带来的巨大经济利益是区域经济一体化持续发展的源泉。

区域经济一体化能够给成员带来巨大的经济利益，包括贸易创造效益、减少行政开支、减少走私、实现并深化专业化分工、获得规模经济效益、促进要素优化配置、促进经济增长及国民收入的提高等，还能够增强成员集团的谈判能力，提高成员在世界经济中的地位。如欧洲统一大市场的建立，就给当时的欧共体带来巨大的经济利益。

（4）区域经济一体化的产生与发展得到了世界多边贸易体制的允许。

1947 年关贸总协定承认通过区域经济一体化，实现成员内部的贸易自由化，与其全球贸易自由化目标是一致的。所以，关贸总协定原则上同意成员之间组成自由贸易区和关税同盟；同时，考虑到其排他性的倾向，又做出了一些约束性规定。如规定建立起来的关税同盟和自由贸易区或相关的临时协定，对非成员的贸易实施的关税和其他贸易规章，“大体上不得高于或严于未建立同盟或临时协定时各组成领土所实施的关税和贸易规章的一般限制水平”，并规定了通报和磋商与接受监督措施。世界贸易组织（WTO）继承了这个原则。

（5）区域经济一体化的迅速发展与贸易大国的战略转变也有一定的关系。

20 世纪 80 年代以来，美国、日本等贸易大国，鉴于多边贸易体制进程缓慢，多边贸易谈判久谈不决，影响了其比较优势和竞争优势的发挥，于是，它们调整了贸易发展战略，转而重视区域经济合作，由侧重多边贸易自由化转变为“多边”自由化与“双边”及“诸边”自由化并举，积极组建和推动区域经济一体化，促进了区域经济一体化的产生与发展。

4. 区域经济一体化对国际经济与贸易的影响

无论哪种形式的区域经济一体化，都会对国际经济与贸易产生一定的影响，其影响的大小取决于一体化组织的形式和各成员的经济发展水平与经济结构等因素，这些影响包括以下几方面。

（1）区域经济一体化促进了区域内贸易自由化和区域内贸易的增长。

贸易自由化的实施使成员国间的贸易环境比第三国贸易环境好得多，从而使区域内成员国之间的贸易显著增长。主要表现在两个方面：①实行一体化后成员之间的国际分工深化，专业化分工加强，使相互间的依赖性加强，推动了成员之间贸易往来的迅速增长，使区域内贸易占世界贸易总额的比重明显提高，如东南亚国家联盟成立后区域内贸易迅速增长，1988



年的区域内贸易额是1970年的21.2倍；②区域内专业化分工的加强还会带来中间产品贸易的增长，如根据专业化分工，在一国生产零部件，在另一国组装成产品，再出口到另一国，这种情形在由发展水平不同国家建立的区域经济一体化组织内更为常见。

(2) 区域经济一体化促进了区域内国际分工与合作的深化。

一方面，由于区域经济一体化取消了成员之间的贸易壁垒，实现了生产要素的自由流动，区域内各成员可以结合本国的技术、资金和劳动力等优势，在区域内更有效地配置资源，可以获得更多的比较利益。另一方面，由于一体化市场的扩大有利于扩大生产规模，从而实现专业化分工与合作，有利于获得规模经济效益。除了生产以外，区域经济一体化还有助于成员国在科研方面进行国际分工与合作。譬如在欧共体共同机构的推动和组织下，成员国在许多单纯依靠本国力量难以胜任的重大科研项目中，如原子能利用、航天技术、大型电子计算机等高精尖技术领域进行分工与合作。1985年6月，欧洲理事会通过了关于“朝着欧洲技术共同目标奋斗”的备忘录，同时制订了实行“尤里卡”计划等一系列科技计划。1988年，欧共体通过新的科技总计划，各国出资约60亿欧洲货币单位，确定了89个研究项目。

(3) 区域经济一体化使区域内市场进一步统一，强化了区域内企业的融合与竞争。

①市场的开放将给区域内企业带来更多的商机、更大的市场空间。②市场的统一，降低了区域内企业的交易成本，在统一的市场上，产品可以跨越国界自由流动，产品标准的相互协调和税收制度的简化，使企业能够将生产活动集中在成本和技能组合最佳的地点；同时，一个企业还可以挑选某一地点生产产品并向整个一体化组织成员市场提供产品。③市场的统一显然将加剧区域内企业之间的竞争，这对任何企业来说都是一种挑战，而竞争的加剧，又会由于优胜劣汰或为增强竞争力的努力而导致区域内的资本集中和垄断。

(4) 区域经济一体化改变了国际贸易的地区分布，增强了区域经贸集团在世界贸易中的谈判力量。

区域经济一体化的发展，改变了各地区在世界贸易总额中所占的比重。二战后初期形成的以美国为主导的国际经贸格局，随着欧洲经济一体化的加速发展而逐渐被打破。如1991年欧共体12国的国内生产总值为60 881亿美元，超过美国的54 334亿美元。到1996年，欧盟15国的出口额高达2.1万亿美元，而美国只有6 428亿美元。在WTO多边贸易谈判中，欧盟以统一的声音同其他缔约方谈判，不仅大大增强了自己的谈判能力，也敢于同任何一个大国或经贸集团抗衡，以达到维护自己贸易利益的目的。

(5) 区域经济一体化可以促进成员国调整产业结构。

现代科技日新月异，科技成果在生产领域被广泛采用，使得各国产业结构不断调整。区域内各国经济发展水平和发展经济的条件不同，使得在区域内实现产业的国际转移和产业结构的调整成为必要和可能。而区域内市场的统一，使区域内产业结构调整的阻力变小，有利于区域内成员国调整产业结构，发挥各自优势，实现产业结构的优化和高级化。

(6) 区域经济一体化在一定程度上强化了贸易保护主义。

区域经济一体化由于实行区域内外的差别待遇，必然会在一定程度上排斥与其他集团和国家的贸易活动，加强区域与外部市场抗衡的力量，致使贸易摩擦加剧。区域经济一体化将世界市场分割成若干个缺乏相互联系的区域性市场。世界市场的分割，破坏了各区域之间的经济联系，阻碍了世界经济资源的优化配置，使各区域市场形成对峙局面，对WTO多边贸

易体制产生负面作用。另外，由于区域内成员之间经济发展水平存在差距，经济落后的成员往往要求加强对区域内的保护，也会在一定程度上强化贸易保护主义。譬如欧共体实行的共同农业政策就造成其他国家农产品出口的障碍。

5. 区域经济一体化面临的矛盾

区域经济一体化的发展过程中也面临着矛盾，区域一体化既有正面效应，也有负面效应。对成员国而言，一体化的形成和发展能够促进区域内贸易的增长、提高一体化国家整体的贸易地位，同时又使成员国的经贸政策的自主权受到约束甚至损害。对非成员国而言，一体化的形成和发展带来的更多是不利影响，它固有的排他性和歧视性使区域外国家的商品和劳务受到严厉的保护主义打击，它还在一定程度上困扰着全球多边贸易体系的正常运行和进一步发展。

总之，区域经济一体化具有双重性，它以对内自由贸易、对外保护贸易为基本特征。对内，由于实行贸易自由化，使区域内国家间的生产专业化和国际分工更为密切和深入，从一定意义上说，它是走向世界经济一体化的阶梯。对外，由于使贸易保护加强，区域内、外的贸易联系相对减弱，使世界经济被分成若干相对独立的区域，又不利于世界经济一体化的发展。因此，世界各国应达成共识，通过 WTO 采取措施，规避区域经济一体化的消极影响，充分发挥其积极作用，努力将区域经济一体化汇入世界经济一体化的潮流之中。


阅读案例 4-1

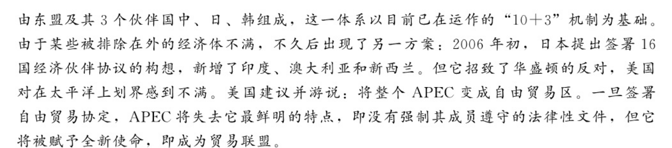
东亚的经济一体化

【案情简介】

中国、日本、韩国三个主要的东亚国家相互之间的贸易，正在随着经济规模的扩大而持续增长。据统计，2014 年，中日两国之间的贸易规模超过 3 100 亿美元，中韩两国贸易规模超过 2 800 亿美元，韩日两国贸易规模也超过 1 000 亿美元，三国相互间贸易规模巨大。日本曾长期占据中国的第一进口来源国地位，目前被韩国取代，中国则成为日本仅次于美国的第二大贸易伙伴。中韩贸易近 10 多年来迅速发展，中国已成为韩国第一大贸易伙伴，韩国则成为继美国、日本之后的中国国别贸易统计中的第三大贸易伙伴。尤其是中国加入 WTO 后，对资本、技术密集型产品产生巨大需求，日、韩两国可以利用这一良机，加快对中国的出口和投资。中国则在给世界经济与贸易带来推动力的同时也分享了经济全球化的好处，通过主动参与国际分工与合作，促进了经济体制改革，推动了产业结构的调整，增强了经济实力。因此，加强东亚国家的经济合作，推动东亚经济一体化，既符合日、韩等国家的利益，也符合中国的利益。当然，东亚经济一体化的建立，还需要中日、韩日之间加强政治互信，妥善解决历史遗留问题。

实现东亚经济一体化的步骤，一般认为可以分为三步：第一步，以 FTA（自由贸易区）的形式，签订中韩、日韩、韩日或三国中的一国（如中国）与东盟 10 国的经贸合作协定，即“10＋1”；第二步，建立包括中国（含港、澳、台）、日本、韩国和东盟 10 国在内的自由贸易区，即“10＋3”；第三步，吸收朝鲜、蒙古和俄罗斯加入，建立广泛的东亚自由贸易区。

2005 年 12 月在吉隆坡举行的首届东亚峰会通过了成立东亚共同体的决议。东亚共同体


由东盟及其3个伙伴国中、日、韩组成，这一体系以目前已在运作的“10+3”机制为基础。由于某些被排除在外的经济体不满，不久后出现了另一方案：2006年初，日本提出签署16国经济伙伴协议的构想，新增了印度、澳大利亚和新西兰。但它招致了华盛顿的反对，美国对在太平洋上划界感到不满。美国建议并游说：将整个APEC变成自由贸易区。一旦签署自由贸易协定，APEC将失去它最鲜明的特点，即没有强制其成员遵守的法律性文件，但它将被赋予全新使命，即成为贸易联盟。

2010年5月29日，第三次中日韩三国领导人会议在韩国济州岛举行，当天下午三国领导人通过了《2020中日韩合作展望》，三国承诺将努力在2012年前完成中日韩自由贸易区联合研究，为早日实现东亚的区域一体化创造条件。2015年6月1日，中韩两国正式签署自由贸易协定，朝着东亚区域一体化的方向迈进了一大步。

【案例点评】

区域经济一体化的发展过程中也面临着不少困难和矛盾。

4.2 世界贸易组织

世界贸易组织（World Trade Organization，WTO）是国际贸易领域最主要的政府间国际组织，统辖当今国际贸易中货物、服务、知识产权和投资等领域的规则，并对成员之间经济贸易关系进行监督和管理，是最重要的国际贸易协调组织。

4.2.1 WTO的建立

WTO的前身是关税与贸易总协定（简称关贸总协定，缩写为GATT）。GATT于1947年10月30日由23个国家在日内瓦签订，1948年1月1日生效。自1947年以来，在GATT的主持下，共进行了8轮多边贸易谈判，谈判的主题主要是关税减让、市场准入和非关税壁垒的减少与消除，每一轮谈判都取得了一定的成果，对世界经济影响深远。但GATT只是一份临时起草的协定，随着国际经贸形势的发展，GATT的作用因其法律地位、职能范围、管辖内容和运行机制等方面的局限性而日显有限，建立一个正式的国际贸易协调组织成为政府和学术界普遍关注的问题。在GATT乌拉圭回合谈判中，当时的欧洲共同体在1990年初首先提出建立一个多边贸易组织的倡议，得到美国、加拿大等国的支持。1991年12月，形成了一份关于建立多边贸易组织协定的草案。1993年12月，根据美国的动议，把“多边贸易组织”改为“世界贸易组织”。1994年4月15日，“乌拉圭回合”参加方在摩洛哥马拉喀什通过了《建立世界贸易组织的马拉喀什协议》（简称《建立世界贸易组织的协议》或《WTO协定》）。至此，WTO正式宣告成立，并于1995年1月1日开始运作。

4.2.2 WTO的宗旨、职能与基本原则

《WTO协定》的序言集中地表达了WTO的宗旨、职能和基本原则。

1. WTO的宗旨

序言规定，WTO全体成员“在处理贸易和经济领域的关系时，应以提高生活水平、确

保充分就业、大幅度和稳定地增加实际收入和有效需求、持续地开发和合理利用世界资源、拓展货物和服务的生产和贸易为目的，努力保护和维持环境，并通过与各国的不同经济发展水平相适应的方式来加强环保”。由此可见，WTO 的宗旨，不仅重申了 GATT 的目标，而且强调扩大服务贸易、保护和维持环境和实现可持续发展。

2. WTO 的职能

WTO 首要的和最基本的职能是促进《WTO 协定》及各项多边贸易协议的执行、管理、运作及目标的实现，同时对各诸边贸易协议的执行、管理和运作提供组织机制。另外，WTO 还为成员提供多边贸易谈判场所，根据协定附录 2 的安排主持并处理成员之间的贸易争端，以及根据该协定附录 3 的安排审议各成员的贸易政策。此外，为了在全球性的经济决策方面进行协调，WTO 还与国际货币基金组织、世界银行等进行适当的合作。

3. WTO 的基本原则

（1）非歧视原则。

非歧视原则又称无差别待遇原则，它要求缔约方在实施某种优惠和限制措施时，不对缔约对方实施歧视待遇。在 WTO 中，非歧视原则由最惠国待遇和国民待遇条款体现出来。

① 最惠国待遇原则，是指一成员将在货物、服务贸易和知识产权领域给予任何其他国家（地区）的优惠待遇，立即和无条件地给予其他各成员。在国际贸易中，其实质是保证市场竞争机会均等。例如，在 WTO 框架内，中国对成员方韩国和日本一视同仁（见图 4.1）。



图 4.1　最惠国待遇图示

② 国民待遇原则，是指对其他成员的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者提供的待遇，不低于本国同类产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所享有的待遇。例如，在 WTO 框架内，中国对本国企业和德国企业一视同仁（见图 4.2）。



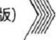
图 4.2　国民待遇图示

（2）贸易自由化原则。

在 WTO 的框架下，贸易自由化原则是指通过多边贸易谈判，实质性削减关税、减少其他贸易壁垒和服务贸易的市场准入，扩大成员之间的货物和服务贸易。

（3）允许正当保护的原则。

允许 WTO 成员根据经济发展的不同，依据货物和服务产业的竞争能力的差距，考虑可持续发展的需要，维护本国国民安全和健康的要求，可以通过谈判做出正当的保护，即非歧视原则的例外。该原则表现为：发展中国家保护程度高于发达国家；WTO 成员可根据自身产业和服务业的竞争力的差距，设置不同的关税税率，对幼稚产业的保护程度可高于已经发



展起来的产业，服务业没有做出承诺的部门，不适用国民待遇；知识产权要加强保护，保护必须达到最低标准等。

(4) 稳定贸易发展原则。

其体现为：按照关税减让表减让关税。按服务贸易具体承诺减让表履行服务市场开放义务，严格执行对知识产权的保护。

(5) 公平竞争原则。

在 WTO 的框架下，公平竞争原则是指成员应避免采取扭曲市场竞争的措施，纠正不公平贸易行为，在货物贸易、服务贸易和与贸易有关的知识产权领域，创造和维护公平、公开、公正的市场环境。公平竞争原则主要表现为：在货物贸易领域，通过反倾销和反补贴防止因倾销和出口补贴而形成的不公平竞争；在服务贸易领域，鼓励各成员通过相互开放服务贸易市场，逐步为外国的服务或服务提供者提供公平竞争的机会；在知识产权领域，加强对知识产权的有效保护和反不正当竞争。

(6) 鼓励发展和经济改革原则。

又称为对发展中国家的特殊优惠待遇原则。针对 WTO 成员大多为发展中国家的现实以及经济转型国家已加入和正在申请加入 WTO 的状况，为了鼓励这些国家发展和经济改革，WTO 在负责实施管理的贸易协定与协议中对发展中国家和经济转型国家都做出了一些鼓励措施。这些鼓励措施或特殊优惠待遇体现在：①允许发展中国家成员用较长的时间履行义务，或有较长的过渡期；②允许发展中国家成员在履行义务时有较大的灵活性；③规定发达国家成员对发展中国家成员提供技术援助，以使后者得以更好地履行义务。

(7) 地区贸易原则。

地区贸易原则是指一些国家通过协议组成经贸集团，成员内部相互废除或减少进口贸易壁垒。WTO 允许地区贸易原则，但是有条件要求，包括定期向 WTO 理事会做出活动报告等。

(8) 例外与免责原则。

允许成员在考虑历史传统、安全和确有困难的情况下有所例外，即不实施非歧视原则。例外包括：一般例外、安全例外、发展中国家特殊待遇、地区经济一体化、知识产权、边境贸易等。免责包括：紧急限制进口措施（即保障措施）、保护幼稚产业、国际收支限制措施、有关承诺的修改和撤回、义务豁免等。

(9) 透明度原则。

透明度原则是指成员应公布所制定和实施的贸易措施及其变化情况（如修改、增补或废除等），不公布的不得实施，同时还应将这些贸易措施及其变化情况通知 WTO。为了提高成员贸易政策的透明度，WTO 还要求，所有成员的贸易政策都要定期接受审议。

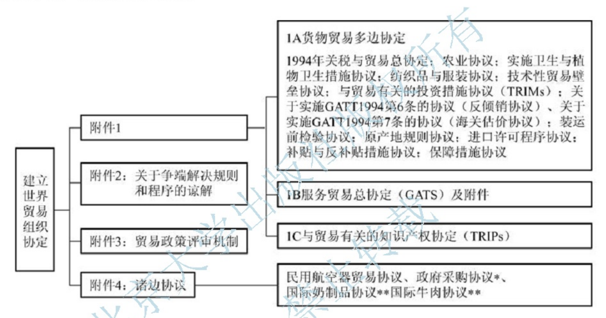
4.2.3 WTO 的法律框架、法律地位和组织结构

1. WTO 的法律框架

WTO 的法律框架由《WTO 协定》及其 4 个附件组成（见图 4.3）。

《WTO 协定》的序言和 16 个条文并未涉及规范和管理多边贸易关系的实质性原则，只是就 WTO 的结构、决策过程、成员资格、接受、加入和生效等程序性问题做出了原则规定。有关协调多边贸易关系和解决贸易争端以及规范国际贸易竞争规则的实质性规定均体现

在4个附件中。①按照约束力区分，WTO的法律文件（协议）分两种：第一种是所有成员都必须接受的，包括附件1、附件2和附件3；第二种是仅对签署方有约束力，成员可以自愿选择参加，包括附件4。②按类型来区分，WTO的法律文件（协议）共分为三类：第一类是多边总协定，包括《1994年关税与贸易总协定》（简称GATT1994）、《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》。第二类是具体部门协议，包括货物贸易中的《农业协议》《纺织品与服装协议》和服务贸易中的《金融服务协议》《基础电信协议》《自然人流动协议》等。第三类是各种非关税措施协议：《实施卫生与植物卫生措施协议》《技术性贸易壁垒协议》《与贸易有关的投资措施协议》《海关估价协议》《装运前检验协议》《原产地规则协议》《进口许可程序协议》；公平竞争与救济措施协议，即《反倾销协议》《补贴与反补贴措施协议》《保障措施协议》。



注：*包括中国在内的多个观察团正进行加入《政府采购协议（GPA）》谈判过程。中国于2012年11月29日提交加入GPA第四份出价清单。详见中国政府采购网。
**因《国际奶制品协议》《国际牛肉协议》参加方太少，协议无法履行，已于1997年底废止，两协议的职能由世界贸易组织农业委员会和卫生与植物卫生措施委员会承担。

图4.3　WTO的法律框架



提示

贸易协定与贸易协议的英文都是Agreement。为了表示其从属关系，将3个带有框架规则的Agreement译为“协定”，即《1994年关税与贸易总协定》《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》，而把这些领域中具体规则的Agreement译为“协议”。

2. WTO的法律地位

WTO的法律地位体现如下。

（1）WTO具有国际法人资格。

（2）WTO每一个成员向WTO提供其履行职责时所必需的特权和豁免权。

（3）WTO官员和各成员代表在其独立执行与WTO相关的职能时，享有每个成员提供的所必需的特权与豁免权。



（4）每个成员给予WTO的官员、成员代表的特权和豁免权等同于联合国大会于1947年11月21日通过的特殊机构的特权与豁免权公约所规定的特权与豁免权。

3. WTO的组织结构

WTO的组织结构是依据《WTO协定》建立的四层组织架构（见图4.4）。

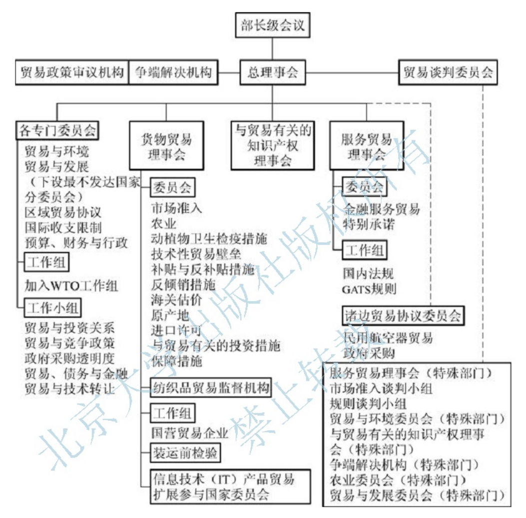


图4.4 WTO的组织结构图

图例：—— 向总理事会报告；---- 将其活动通知总理事会。

资料来源：www.wto.org，2002-09-01

WTO的最高决策机构是至少两年一次的部长级会议（Ministerial Conference），由各成员部长级代表组成。部长级会议也是各成员最重要的谈判场所。

WTO的第二层组织是部长级会议之下的总理事会（General Council），总理事会是WTO的行政机构，由所有成员的常驻代表组成。总理事会在部长级会议休会期间，承担其职能，负责处理日常事务。主要职能包括：制定规则、促使WTO的争端解决机构和贸易政策审议机构按照有关协定履行其职责；向部长级会议报告工作并执行部长级会议决议。

WTO的第三层机构包括理事会（Council）和各专门委员会（Committee）。①理事会由各成员代表组成，包括3个：货物贸易理事会（Council for Trade in Goods）、服务贸易理事会（Council for Trade in Services）和知识产权理事会（Council for Trade－Related Aspects

of Intellectual Property Rights)。理事会是总理事会的附属机构，在总理事会的指导下进行工作。②专门委员会包括：贸易与环境委员会，贸易与发展委员会（下设最不发达国家分委员会），区域贸易协议委员会，国际收支限制委员会、预算、财务与行政委员会等。各专门委员会向总理事会直接负责，其职能是负责处理3个理事会的共同性事务以及3个理事会管辖范围以外的事务。

WTO的第四层机构是由3个理事会和各专门委员会根据需要建立的委员会、工作组和工作小组。

另外，WTO还设有由总干事领导的秘书处。总干事是WTO的最高行政长官。总干事由部长级会议任命，并确定其权利、义务、职责、任期等。秘书处负责确定组织机构的设置和WTO的近期工作。



提示

WTO的争端解决机构和贸易政策审议机构都直接隶属于部长级会议或总理事会，其主要职责分别是仲裁解决成员之间的贸易纠纷、监督审查各成员的贸易政策。可以形象地理解为：在形式上，WTO的争端解决机构、贸易政策审议机构、总理事会是一套人马挂三个牌子，对应履行不同职能。

WTO所有成员可参加所有理事会、各专门委员会、理事会下设委员会、工作委员会、工作组和工作小组等，但上诉机构、争端解决专家组、纺织品贸易监督机构、信息技术贸易扩展参与国家委员会及诸边贸易协议委员会除外。

4.2.4 WTO的成员、加入、退出和决策机制

1. WTO的成员

（1）创始成员。

凡具备以下条件，即可成为WTO的创始成员：WTO协定生效时，已是GATT的缔约方；签署参加、一揽子接受乌拉圭回合所有协议；在乌拉圭回合中做出关税和非关税减让以及服务贸易的减让。

（2）加入成员。

凡在WTO协定生效后，任何国家或在对外商业关系上拥有充分自主权的单独关税地区，可以向WTO提出加入申请，进行全面谈判，按谈妥的条件加入WTO，成为其成员。

截至1997年3月，所有符合创始成员条件的缔约方都成为WTO的创始成员，在此之后的都是加入成员。

2. WTO的加入

加入WTO的程序可分为四个阶段。

第一阶段：申请与受理。申请加入的国家（地区）向WTO总干事递交正式信函以表明其加入WTO的愿望。WTO秘书处负责将申请函发送给全体成员，并把审议加入申请列入总理事会会议议程。总理事会审议加入申请并设立相应的工作组。

第二阶段（重点阶段）：审议和双边谈判。申请加入方要向工作组提交外贸制度备忘录、现行关税税则及相关的法律和法规，接受工作组的审议，并且要对工作组要求其进一步说明



和澄清的关于其外贸制度的运作情况的问题做出书面答复。在审议工作的后期，申请加入方要同提出双边市场准入谈判要求的所有成员进行双边货物贸易和服务贸易的市场准入谈判。一般情况下，谈判双方需要在申请加入方加入前达成双边市场准入协议。

第三阶段：多边谈判和起草入世文件。在双边谈判的后期，多边谈判开始，工作组着手起草“加入议定书”（申请加入方与工作组成员议定的加入条件，并附有货物贸易和服务贸易减让表）和“工作组报告书”（工作组讨论情况总结）。在工作组举行的最后一次正式会议上，工作组成员协商一致通过上述文件，达成关于同意申请加入方加入 WTO 的决定并提交部长级会议审议。

第四阶段：表决和生效。WTO 部长级会议对加入议定书、工作组报告书和决定草案进行表决，经 2/3 的多数同意即被通过。表决通过后，申请加入方要以签署或其他方式向 WTO 表示接受加入议定书。自 WTO 接到申请加入方表示接受文件之日起第 30 天，有关文件开始生效，申请加入方正式成为 WTO 的成员。



阅读案例 4-2

中国：从复关到入世

【案情简介】

中国是 1947 年关税与贸易总协定的 23 个缔约方之一。但新中国成立后，中国与 GATT 的关系曾一度中断。1986 年 7 月，中国（指中国大陆，下同）政府向总协定正式提出“复关”申请，直到 1995 年 1 月 1 日 WTO 建立，中国“复关”未果。1995 年 7 月，中国“复关”谈判转为“入世”谈判。历尽艰辛，2001 年 9 月 17 日，中国长达 15 年的“复关”和“入世”谈判终于结束。2001 年 11 月 10 日在卡塔尔首都多哈举行的 WTO 第 4 届部长级会议上中国获准加入 WTO。2001 年 12 月 11 日，中国正式成为 WTO 的第 143 个成员。

入世后，中国的权利包括：①享有多边的、无条件的和稳定的最惠国待遇；②利用 WTO 的争端解决机制，公平、客观、合理地解决与其他国家的经济贸易争端；③平等参与 WTO 框架内有关规则的制定、修改和发展以及多边贸易体制的建设；④享受 WTO 成员利用各项规则，采取例外、保证措施等促进本国经贸发展的权利；⑤享受 WTO 其他成员市场开放和扩大货物、服务市场准入的利益。中国的义务包括：①削减关税；②取消非关税壁垒；③开放服务业市场；④强化对知识产权的保护；⑤逐步实现与贸易有关的投资措施自由化；⑥接受争端解决机构裁决义务；⑦缴纳会费。

【案例点评】

经济体制、经济发展阶段和经济发展水平、申请者谈判成员的谈判水平等众多因素影响加入 WTO 的过程。从 1986 年申请“复关”，到 2001 年 12 月才成为 WTO 成员，长达 15 年的马拉松式谈判就是上述因素共同作用的结果。入世后，中国在享受权利的同时，也要尽义务。

3．WTO 的退出

任何成员都有权退出 WTO。在 WTO 总干事收到书面通知之日起的 6 个月期满后，退出开始生效。退出同时适用于《WTO 协定》和其他多边贸易协议。

4. WTO的决策机制

(1) WTO继续实行1947年GATT合意决策（"协商一致"）的做法。"在做出决定的会议上，如果任何一个与会的成员对拟通过的决议不正式提出反对"，就算达成合意。

(2) 如通过合意未达成决定时，则将以投票决定。在部长会议和总理事会上，WTO成员均有一票投票权。通常，以多数票为准，除非另有规定。一般而言，进行投票表决的主要议题包括对《WTO协定》和多边贸易协议条款的解释和修正问题以及成员的义务豁免问题。

(3) 解释。部长级会议和总理事会拥有《WTO协定》和多边贸易协议解释的专门权利，采用解释的决定以成员3/4投票通过为准。诸边贸易协议的决定与解释的决定，受其协议约束。

(4) 修订。对有关条款的修订，须经2/3多数票通过。

(5) 豁免。豁免某一成员所应承担的义务，经3/4以上多数通过。但对有的义务在规定的"过渡期"内（如5年）可暂不履行，在过渡期后如要继续豁免，就须"一致同意"。

4.2.5　WTO的作用

WTO成立以来发展并不顺利，已举行的6届部长级会议成果时多时少，有的甚至无果而终；例如，在第4次部长级会议上一致同意开始的新一轮多边贸易谈判——"多哈发展回合"于2006年被无限期的全面终止。但WTO自成立以来在世界经济贸易中发挥了重大作用。

(1) WTO成为当今世界多边贸易体制的组织和法律基础。到2006年年底，WTO的成员已经达到150个，成员贸易额占世界贸易额的90%以上，此外，还有多个国家正在申请加入。尤其是中国的加入，为WTO注入了新的活力。WTO使多边贸易体制的作用得以加强，促进了国际分工的深化和世界市场的统一，使自由贸易得以成为国际贸易的主流。

(2) WTO有利于世界市场竞争的规范化。WTO为国际竞争与合作提供了一个"开放、公平和无扭曲"的规则，为不同体制、不同国家的企业提供了一个平台，为经济全球化的发展提供了一个适宜的制度环境。各成员在共同的规则下进行贸易和与贸易有关的活动，可以减少摩擦，缓解矛盾，避免"贸易战"，减少"贸易战"给各方带来的损失。

(3) 有利于资源在世界范围内的合理配置，增进消费者的福利。贸易投资自由化，有利于各国比较优势的发挥，推动企业实施全球化战略，从而提高了生产要素使用效率，带来生产成本的下降、经济的发展和收入水平的提高。同时，市场的扩大给消费者提供了更大的选择范围，使其能够消费更多更好的商品和服务，增进消费者的福利。

(4) 促进政府改革。WTO的规则约束了政府的不当行为，有利于促进政府高效、廉洁，有利于促进成员方的民主法制进程。

总之，从某种意义上说，WTO的建立为世界经济的全球化和稳定发展奠定了制度基础。

4.2.6　WTO面临的挑战

(1) 贸易大国在WTO中的强势地位。尽管WTO中的发达国家成员是少数，但其贸易



额占世界贸易额的比重高达65%，仅美国就在10%以上。这种情况使得发达国家能够在WTO的决策中起到制衡作用，使WTO协定和协议的制定并不真正“平等”。

(2) 一些不利因素影响着发展中国家充分享受权利。据WTO规则，发展中国家可享受特殊优惠待遇，但由于财力不足、人才匮乏、政局不稳等原因，一些发展中国家，尤其是最不发达国家，往往无法充分参与WTO的活动，无法从WTO推动的贸易自由化中获益。

(3) 区域经济一体化对WTO的双重影响。区域经济一体化对内的贸易自由化特征与WTO推动的贸易自由化是一致的，但它对外的排他性和歧视性会加重贸易保护主义，对WTO的作用构成严重的挑战。

(4) WTO中存在矛盾，影响着WTO作用的发挥。诸如：发达国家与发展中国家的矛盾；WTO原则与例外的矛盾；贸易自由化和允许合理保护的矛盾；政府组织与非政府组织的矛盾；WTO共同规则和各国本身利益的矛盾等。

4.3 国际贸易协调理论

第二次世界大战以后，随着区域经济一体化的发展，在理论界也引起了日益广泛的关注，形成了一些理论。本节将简单介绍其中有代表性的四种理论。

4.3.1 关税同盟理论

关税同盟理论建立和发展的代表人物是普林斯顿大学经济学教授范纳 (J. Viner) 和李普西 (R. G. Lipsey)。

1. 关税同盟的静态效应

关税同盟形成后的静态效应，主要指贸易创造效应、贸易转移效应和贸易扩大效应。

(1) 贸易创造效应。贸易创造效应 (Trade Creating Effect)：指由于关税同盟内实行自由贸易后，产品从成本较高的国内生产转往成本较低的成员国生产，从成员国的进口增加，新的贸易被“创造”出来。

贸易创造效应的福利效果表现为：①由于内部取消关税，成员国由原来生产并消费本国的高成本、高价格产品，转向购买成员国的低价产品，从而使消费者节省开支，提高了福利。②提高了生产效率，降低了生产成本。从成员国看，以扩大的贸易替代本国的低效率生产，从同盟整体来看，生产从高成本的地方转向低成本的地方，同盟内部的要素得以重新配置，改善了资源利用效率。

例如，英、法两国建立关税同盟之前，相互之间由于高关税的阻碍，两国都生产钢铁满足本国市场需要。法国的钢铁生产率高于英国。假定法国单位钢铁的生产成本是120美元，英国是200美元，英国对钢铁征收100%的关税，则法国的钢铁将无法出口到英国。英、法两国建立关税同盟之后，取消了两国之间的关税，法国的钢铁可以大量自由出口到英国，英国可以买到较便宜的法国钢铁 (见表4-4)，从而在英、法两国之间创造出钢铁贸易，英国的钢铁生产者就会将资源转移到其他行业。可见关税同盟的建立增加了贸易并促使资源得到优化配置。这就是范纳所认为的贸易创造效应。

表 4－4　英法建立关税同盟前后的钢铁价格　　单位：美元

建立关税同盟前、后		法　国	英　国
建立关税同盟前	钢铁单位成本	120	200
	征收关税	120	0
	单位钢铁在英国的价格	240	200
建立关税同盟后	钢铁单位成本	120	200
	征收关税	0	0
	单位钢铁在英国的价格	120	200

（2）贸易转移效应。

贸易转移效应（Trade Diversing Effect）：是指由于关税同盟对外实行保护贸易，导致从外部非成员国较低成本的进口，转向从成员国较高成本的进口，发生“贸易转移”。

贸易转移效应的福利效果表现为：①由于关税同盟的建立，阻止了从外部低成本进口，使消费者由原来购买外部的低价格产品转向购买成员国较高价格的产品，增加了开支，减少了福利；②从全世界的角度来看，这种资源的重新配置导致了生产效率的降低和生产成本的提高，降低了整个世界的福利水平。之所以会发生这种贸易转移和福利的减少，是由于关税同盟给予内部成员国以优惠性贸易安排的缘故，背离了比较利益的基本原则。

例如，英国、法国、美国三国，法国和英国结成关税同盟以前，对钢铁征收 100％的关税。由于美国钢铁生产率高，成本较低，即使征收关税，在英国的价格比法国和英国的钢铁价格都低，因此，英国从美国进口钢铁。当英、法两国结成关税同盟后，两国之间的关税取消。英国对法国钢铁不征收关税，于是英国钢铁进口从美国转向法国（见表 4－5）。

表 4－5　英、法建立关税同盟前，英、法、美钢铁价格　　单位：美元

建立关税同盟前、后		英国	法国	美国
建立关税同盟前	钢铁单位成本	200	120	75
	征收关税	0	120	75
	单位钢铁在英国的价格	200	240	150
建立关税同盟后	钢铁单位成本	200	120	75
	征收关税	0	0	75
	单位钢铁在英国的价格	200	120	150

至于建立关税同盟对相关国家净福利的影响，则不确定。具体分析如图 4.5 所示。

以小国为例，组成关税同盟之前，A 国对来自 B、C 两国的商品征收相同的关税 t，A 国只会从 C 国进口，为 Q_1Q_2。A 国与 B 国组成关税同盟，A 国对来自 B 国的进口不再征



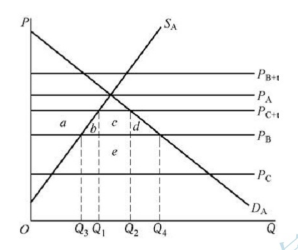


图 4.5　关税同盟的贸易创造效应和贸易转移效应

收关税，但对来自 C 国的进口仍征收关税。B 国取代 C 国，成为 A 国的供给者，进口为 Q_3Q_4。

A 国：国内生产下降（$Q_3 - Q_1$），国内消费上升（$Q_2 - Q_4$），进口增加，但是没有了关税收入。在 Q_3Q_4 的进口中，原有的 Q_1Q_2 是贸易转移，新增的 $Q_3Q_1 + Q_2Q_4$ 是贸易创造，消费者剩余的变化为（$a+b+c+d$），生产者剩余的变化为$-a$，政府收入的变化为$-$（$c+e$），净福利变化为（$b+d-e$），其中（$b+d$）部分为纯贸易创造带来的净福利增加，e 部分是 Q_1Q_2 的进口由低成本的 C 国转移到高成本的 B 国，即纯贸易转移所带来的福利损失。最后的净福利效果不确定。因此，加入关税同盟对 A 国究竟是否有利，取决于贸易创造的福利效应能否抵消贸易转移的福利效应。

B 国：组成关税同盟后，出口增加，生产扩张，福利增加。

C 国：组成关税同盟后，出口减少，福利下降。

（3）贸易扩大效应。

贸易扩大效应（Trade Expansion Effect）：是指关税同盟建立后，由于市场上商品的销售价格比原来低，当商品的需求富有弹性时，商品的进口就会增加，因而成员国之间的贸易规模会扩大。

在成立关税同盟后的英国钢铁国内价格比以前低，如果英国的钢铁需求价格弹性系数大于 1，即富有弹性，则英国对钢铁的需求就会增加。这种需求的增加必然会导致英国钢铁进口数量的增加，这就是贸易扩大效应。贸易扩大效应是从需求方面形成的概念，而贸易创造效应和贸易转移效应则是从生产方面形成的概念。关税同盟无论是在贸易创造效应还是在贸易转移效应下，都能产生贸易扩大效应。



阅读案例 4-3

欧盟东扩的贸易创造效应和贸易转移效应

【案情简介】

在入盟前的准备过程中，中东欧国家就已逐渐获得了经济一体化带来的好处，并按照欧

盟市场和消费需求调整产品结构和生产标准，再加上其拥有的地缘接近和文化差异小的优势，使其产品在欧盟市场上的竞争力已经明显高于经济发展水平、经济结构和资源禀赋等方面类似的其他发展中国家，尤其是包括中国在内的亚洲国家。

中东欧国家工业制成品对老欧盟成员国的出口迅速增长，已经开始替代其他包括中国在内的发展中国家对欧盟市场的出口。不仅如此，欧盟东扩后来自于中东欧国家的竞争，还将导致洛美协定国在欧盟市场份额的下降，使已有的贸易转移效应更明显。

【案例点评】

对欧盟而言，欧盟东扩造成的贸易转移效应大大小于贸易创造效应。但对于非欧盟国家而言，这种贸易转移效应的影响却是非常显著的：由于欧盟东扩导致的贸易创造效应和贸易转移效应，使欧盟的市场格局和贸易利益发生了偏重于中东欧国家的新变化。

(4) 关税同盟的其他静态效应。

关税同盟还会产生一些其他的静态效应。譬如关税同盟建立后，成员国之间取消关税，从而可以减少征收关税和打击走私的行政支出，还有利于加强集体对外谈判的力量等。

(5) 影响关税同盟静态福利效应大小的因素。

① 关税同盟建立前的关税水平越高，关税同盟建立后的贸易创造效应越大。

② 关税同盟成员国的供给和需求弹性越大，贸易创造效应越大。

③ 关税同盟成员国与非成员国的产品成本差异越小，贸易转移效应越小。

④ 关税同盟成员国的生产效率越高，贸易创造效应越大。

⑤ 关税同盟成员国对非成员国出口商品的进口需求弹性越小，非成员国对关税同盟成员国进口品的出口供给弹性越小，贸易转移效应越小。

⑥ 关税同盟成员国对外关税越低，贸易转移的可能性越小。

⑦ 参加关税同盟的国家越多，贸易转移的可能性越小。

⑧ 关税同盟建立前成员国之间的贸易量越大，关税同盟建立后的贸易转移效应越小。

⑨ 一国国内贸易比重越大，对外贸易比重越小，则参与关税同盟获利的可能性越大，福利水平越有可能提高。

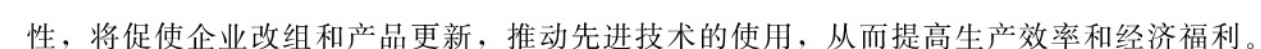
⑩ 关税同盟成员国的经济结构的竞争性越强，互补性越弱，关税同盟建立后的贸易创造效应越大，福利水平越有可能提高。

2. 关税同盟的动态效应

关税同盟还具有动态经济效果，这些动态效应通过如下渠道表现出来。

(1) 获得规模经济效益。关税同盟可以使生产厂商获得内部规模经济和外部规模经济之利。内部规模经济主要来自于对外贸易的增加，以及随之带来的生产规模的扩大和生产成本的降低。外部规模经济则来源于整个国民经济和一体化组织内的经济发展。建立关税同盟将使各国国内市场联结成为一个统一的区域市场，而更大的区域市场将增加实现规模经济的机会。而且，区域经济一体化也有助于基础设施（如交通运输、通信网络）实现规模经济。

(2) 刺激市场竞争。关税同盟的建立，摧毁了原来各国受保护的市场，增强了市场竞争



性，将促使企业改组和产品更新，推动先进技术的使用，从而提高生产效率和经济福利。

(3) 刺激投资。成立关税同盟以后，市场规模的扩大和投资环境的改善大大增强了投资吸引力。关税同盟的建立从三个方面促使投资增加：①关税同盟建立后，成员国国内市场变成统一的区域性大市场，需求增加，市场空间扩大，从而使企业追加投资；②关税同盟建立后，市场竞争加剧，为了增强竞争力，厂商一方面要扩大生产规模，增加产量，降低成本，另一方面必须进行设备更新，提高装备水平，改进产品质量，并研制新产品；③由于关税同盟的成员国减少了从非成员国的进口，迫使非成员国为了抵消贸易转移的不利影响，到成员国内进行直接投资，就地生产，就地销售，以绕开关税壁垒。

(4) 促进生产要素自由流动。关税同盟成立后，内部市场趋于统一，生产要素可以在成员国间自由流动，提高了生产要素的流动性。要素的自由流动将使生产要素的配置更加合理，要素利用率更高，实现生产要素的最佳配置。

(5) 促进技术进步。关税同盟建立后，市场扩大、竞争加剧，使得企业愿意投资于研究与开发活动，导致技术不断革新与进步。

4.3.2 大市场理论

大市场理论是分析共同市场成立的原因与效益的理论，其代表人物是西托夫斯基(T. Scitovsky)和德纽(J. F. Deniau)。

西托夫斯基指出，西欧存在“小市场与保守企业家的恶性循环”。由于实行贸易保护主义政策，西欧各国的市场狭小，竞争不激烈，使企业长期处于高利润并安于现状，没有进行研发和运用新技术的动力和压力。而商品价格的偏高，又使广大消费者望而却步，导致许多耐用消费品的普及率较低，无法进入大众消费市场，企业也不能进行大量生产。企业陷入高利润率、高价格、市场狭小、资本周转率低的恶性循环之中。打破这种恶性循环的办法是通过建立共同市场(大市场)，以创造良好的竞争环境。激烈的竞争会迫使企业扩大生产规模，追求规模经济效益，而且在多数产业实现了规模经济效益时，还能产生外部规模经济效益。竞争促使商品价格下降，同时，居民的实际收入也会增长，对耐用消费品的需求随之增长。于是产生如下良性循环：大市场的产生—大规模生产—生产成本下降—大众消费增加—竞争进一步激化—大市场产生。

德纽则认为，大市场可以导致充分利用机器设备和新技术，在激烈竞争的环境中进行专业化生产，导致生产成本和销售价格下降。同时，取消关税也使商品价格降低，因此人们的购买力提高，生活水平得到改善。随着消费者人数的增加，会导致投资的进一步增加，经济就会滚雪球式地扩大。消费增长引起投资增加，增加的投资又导致价格的下降、工资的提高和购买力的全面提高。总之，只有市场规模迅速扩大，才能促进和刺激经济扩张。

综合起来，大市场理论的核心是：共同市场导致市场扩大、竞争激烈，因而可以获得规模经济并实现技术利益。

许多人认为欧洲经济共同体发展的动力即来自于这种内部市场的扩大。事实上，规模经济效益的实现，区域经济一体化并不是唯一的途径。日本学者小岛清认为，共同市场内部协议分工也是实现规模经济的一个途径。

4.3.3 协议性国际分工理论

协议性国际分工理论是日本学者小岛清提出来的。小岛清认为，在经济一体化组织内部，如果仅仅依靠比较优势进行国际分工，不可能完全获得规模经济的好处，反而可能会导致各国企业的集中和垄断，影响组织内分工和贸易的和谐发展。在消除比较优势差距的极端状态下，国际分工无法通过价格机制自动实现，所以，为了获得规模经济，应该进行协议性的国际分工。所谓协议性国际分工，是指一国放弃某种商品的生产并把国内市场提供给另一国，而另一国则放弃另外一种商品的生产并把国内市场提供给对方，即两国达成相互提供市场的协议，实行协议性分工。达成协议性分工必须具备以下条件。

(1) 参加协议分工的国家生产要素禀赋差异不大，工业化水平和经济发展水平相近，协议性分工的对象产品在每一个国家都能够生产。

(2) 作为协议性分工的对象产品，都能获得规模经济效益。

(3) 每个国家自己实行专业化的产业和让给对方的产业之间没有优劣之分，否则不易达成协议。这种优劣主要取决于规模扩大后的成本降低率和随着分工而增加的需求量及其增长率。

由上述第 3 个条件，小岛清得出如下结论：协议性国际分工是在同一范畴商品内的更细的分工，即应按照各种商品的范畴进行国际分工。但他同时认为，目前尚无法解决划分同一类范畴商品的问题。

上述 3 个条件还表明，一体化容易在同等发展阶段的国家之间建立，而不能在工业国和初级产品生产国之间建立；同时还表明，在工业发达国家之间，可以进行协议性国际分工的商品范围越大，利益也越大。另外，生活水平和文化等较为类似的地区容易达成协议，并且容易保证相互需求的均等增长。

4.3.4 综合发展战略理论

综合发展战略理论是与经济发展理论紧密联系、指导发展中国家经济一体化的理论，其代表人物是发展中国家合作研究中心的高级研究员鲍里斯·塞泽尔基。

该理论认为，经济一体化是发展中国家的一种战略，要求有强有力的共同机构和政治意志来保护较不发达国家的优势，因此，有效的政府干预对于经济一体化是很重要的，发展中国家的经济一体化是变革世界经济格局、建立国际经济新秩序的要素。

与其他经济一体化理论相比较，综合发展战略理论有 3 个显著的特点：①突破了以往的经济一体化理论的研究方法。以往的经济一体化理论研究，一种是以要素配置合理化为基础的研究方法，另一种是以贸易保护主义为基础的研究方法。综合发展战略理论主张用与发展理论紧密联系的跨学科的研究方法，把经济一体化作为发展中国家的一种战略，而不限于市场的统一。②充分考虑了发展中国家实现一体化过程中国内外的制约因素，譬如跨国公司的强大作用、经济发展中的两极分化等，故而把经济一体化看作是发展中国家集体自力更生的手段和逐渐改变世界经济格局的重要因素。③在制定一体化政策时，主张综合考虑政治、经济因素，强调经济一体化的基础是生产和基础设施，主张政府的有效干预，反对强加的一体化。





本章首先介绍了区域经济一体化，包括区域经济一体化的概念、多种组织形式、发展状况、对国际贸易的影响及存在的矛盾。然后主要介绍了WTO这个全球性的国际贸易协调组织，包括WTO的产生、宗旨、基本原则、作用。最后，介绍了主要的国际贸易协调理论，包括关税同盟理论、大市场理论、协议性国际分工理论和综合发展战略理论。



WTO争端解决机制的基本程序

一个争端案件经过全部程序直到做出首次裁决一般应不超过1年，如果上诉，则应不超过15个月，如果涉及易腐商品等情况下，案件应不超过3个月。其基本程序如下。

1. 磋商程序

一般情况下，各成员在接到磋商申请后10天内应对申请国做出答复，30天内展开善意秘密磋商，并不得妨碍任何成员在任何进一步程序中的各种权利。如在接到磋商请求之日后60天尚未能解决争端，可请求成立专家小组。在紧急情况下，有关成员应在接到请求之日后10天内进行磋商。如在接到请求之日后20天内磋商未成，则申诉方可请求成立专家小组。

2. 斡旋、调解与调停程序（非强制程序）

秘密进行，既可在任何时候开始，也可在任何时候结束。WTO总干事可以依其职权开展斡旋、调解和调停。一旦斡旋、调解和调停被终止，申诉方即可请求建立专家小组。并且，只要各方同意，在专家小组工作期间仍可继续进行斡旋、调解和调停。

3. 仲裁程序

DSU第25条规定，仲裁可以作为争端解决的另一种方式，适用于“解决涉及有关双方已明确界定的问题引起的争议。如果争端当事方同意以仲裁方式解决争议，则可在共同指定仲裁员并议定相应的程序后，由仲裁员审理当事方提出的争端。经诉诸仲裁的各方同意，其他成员可成为仲裁程序的一方。诉讼方应执行仲裁裁决。DSU第21条对执行建议和裁决的监督程序，第22条补偿和中止减让程序在细节上做必要修改后应适用于仲裁裁决。”

4. 专家小组程序

这是争端解决机制的核心程序，从严格意义上来说，专家小组的建立才真正开始了多边贸易体制争端解决程序。①争议方向争端解决机构请求成立专家小组后，一旦此项请求被列入争端解决机构会议议程，专家组最迟应在这次会后的下一次争端解决机构会议上予以设立，除非在该会议上争端解决机构以“反向意思一致”的表决方式决定不设立专家组。争端解决机构应在当事方提出设立专家小组请求后15日内为此目的召开会议。专家小组被批准设立后，最迟应在此日后30天内明确全部组成人员。②专家小组一般由3位专家组成，除非争端各方一致同意，否则争端当事方的公民或在争端中有实质利害关系的第三方公民都不得作为有关争端的专家小组组员。③专家小组原则上在6个月（最长不超过9个月）内提交最后报告。在专家小组提出报告以供各成员传阅后20～60天期间，除非某争端方提出上诉或争端解决机构一致反对采纳此报告，该报告即视为通过。

5. 上诉审查程序

这是一项新增加的程序。为受理专家小组案件的上诉，DSU设立了一个7人组成的“常设上诉机构”。只有争端当事方可就专家小组报告提出上诉。上诉审理的范围也仅限于专家小组报告中论及的法律问题及该小组所做的法律解释。上诉案审理期限原则上为60～90天。上诉机构可以维护、修正、撤销专家小组的裁决结论。上诉机构的裁决为最后裁决，当事方应无条件接受，除非争端解决机构一致反对。这就形成了WTO独特的两审终审制，增强了争端解决机构的权威性和灵活性。

6. 对争端解决机构的正式建议或裁定的监督执行

这是DSU确立的一项具体的监督措施。在专家小组及上诉机构的报告被采纳后，该报告即成为争端解决机构的正式建议或裁定；有关成员应向争端解决机构通报其执行这些建议或裁定的意向；如果不能马上执行，应当确立一个合理的期限。从专家小组建立之日起到争端解决机构确立了上诉执行期限为止，时间上应不超过15个月，最长应不超过18个月。

(1) 实际履行。在专家小组或上诉机构报告通过后30天内举行的争端解决机构会议上，有关成员应将执行争端解决机构建议和裁决的意愿通知该机构。该建议和裁决应迅速执行，如不能迅速执行，则应确定一个合理的执行期限。合理期限由争端解决机构批准，当事方协商或由仲裁裁决确定。

(2) 补偿。如果被诉方的措施违反了WTO规则，而且没有在合理的期限内执行争端解决机构的建议和裁决，则被诉方应申诉方请求，必须在合理期限届满前与申诉方进行贸易补偿谈判。补偿是指被诉方在贸易机会、市场收入等方面给予申诉方相当于其所受损失的减让。补偿是临时措施，只在被诉方未能实际履行争端解决机构建议裁决时适用，且应与WTO有关协议保持一致。

7. “交叉报复”

如果争端解决机构的建议或裁定没有在合理的时间内得到实施，申诉方可申请授权采取补偿和中止减让或其他义务的措施，但必须遵守各项原则和严格的程序。一般是申诉方应首先中止相同部门的减让或其他义务；在这种做法不奏效时，可以要求中止同一协定内其他部门的减让和义务；如果这种行动仍不能使当事方执行裁决，则申诉方可以中止另一有关协议下的减让或其他义务。这后两项内容即所谓的“交叉报复”，无疑将提高制裁的力度。

相比GATT，WTO更自动、更有效的争端解决机制保障了各成员的权利与义务的大体平衡，任何一方不能将其不符合WTO的做法强加于另一方。有了这个机制，许多不能通过成员方之间双边磋商解决的纠纷与争端便有了一条多边的解决出路。



习 题

1. 单选题

(1) 下列区域经济一体化组织形式中，最低级的是（　　）。

A. 自由贸易区　　B. 优惠贸易安排　　C. 关税同盟　　D. 共同市场

(2) 下列区域经济一体化组织形式中，一体化程度最高的是（　　）。

A. 自由贸易区　　B. 关税同盟　　C. 经济联盟　　D. 共同市场

(3) 新成员在加入WTO时需经部长会议（　　）以上多数表决通过。

A. 半数　　B. 2/3　　C. 3/4　　D. 4/5

(4) 认为有效的政府干预对于区域经济一体化很重要的理论是（　　）。

A. 综合发展战略理论　　B. 大市场理论

C. 关税同盟理论　　D. 协议性国际分工理论

2. 多选题

(1) 共同市场的基本特征和内容是（　　）。

A. 取消关税　　B. 取消数量限制

C. 商品自由流动　　D. 制定和执行某些共同政策

(2) 区域经济一体化对国际经济贸易的影响包括（　　）。

A. 促进区域内国际贸易增长　　B. 强化区域内企业竞争

C. 对多边贸易体制产生负面影响　　D. 利于区域内成员国产业结构调整

(3) WTO 的非歧视原则是由（　　）体现出来的。

A. 公平竞争原则　　B. 国民待遇条款

C. 最惠国待遇条款　　D. 非数量限制原则

(4) 关税同盟的静态福利效果包括（　　）。

A. 贸易创造　　B. 贸易转移　　C. 规模经济效益　　D. 贸易扩大

3. 简答题

(1) WTO 的基本原则是什么？

(2) WTO 的作用体现在哪些方面？

(3) 关税同盟的静态效应如何体现？

(4) 大市场理论的基本内容是什么？

4. 论述题

(1) 当代区域经济一体化迅速发展的原因有哪些？

(2) 区域经济一体化对中国经济的发展有什么影响？

(3) 如何理解入世给中国经济带来的机遇与挑战？

5. 案例分析

(1) 根据案例 4-1 所提供的资料，试分析：

① 什么是自由贸易区？它有什么特点？

② 自由贸易区的建立对区域外国家可能产生哪些影响？

③ 如果你是柯先生，你将如何决策？



分析案例 4-1

柯先生的纺织品工厂该怎么办

对柯先生来说，1992 年 8 月 12 日是个不祥的日子，因为在这一天，美国、加拿大和墨西哥原则上达成了北美自由贸易区协定，根据这一协定，三国之间的所有关税将在 5 年内被大幅度削减。最令柯先生感到不安的是，协定规定三国之间的所有纺织品贸易的关税将在 10 年内取消，同时，加拿大和墨西哥每年还可以向美国销售一定数量用外国材料制成的服装和纺织品，而且在协定生效前，这一销售配额还将略微增多。

柯先生是一家位于澳门的服装工厂的老板，这间工厂建于1910年，已由柯先生家族经营了四代。工厂现有员工1 500人，主要生产棉制内衣。工厂的劳资关系一直很好，从未发生过劳资纠纷。

柯先生工厂的产品主要销往美国。在过去的10年里，尽管竞争激烈，但柯先生的工厂依靠产品的优秀质量，再加上比美国低得多的劳动力成本，一直有着良好的销售业绩。

然而，服装制造业是一个低技能、劳动力密集的产业，业内竞争主要是价格和质量竞争，成本很大程度上由工资和劳动生产率决定。面对北美自由贸易协定的签署，很多美国的同行和亚洲的内衣制造厂都纷纷把工厂迁移到墨西哥。在那里，内衣产品可以免税进入美国和加拿大，而且，纺织工人的小时工资不到2美元，比美国本土低10美元，比澳门低1.2美元。柯先生明白，在未来5年内，美国的服装市场将被在墨西哥生产的来自亚洲、美国和墨西哥厂商的进口产品所充斥。眼前，美国的一些客户已经在抱怨柯先生的内衣价格高了，他们很难继续和他做生意。对柯先生来说，现在别无选择，如果是继续生产内衣输往美国市场，唯一的出路是将澳门的工厂迁移到墨西哥，这是他过去一直不愿意做的。

把工厂迁移到墨西哥，需要解雇大批澳门工人，他怎么对得起工人们对他家族付出的忠心？墨西哥的工人如何，能否像澳门的工人这样忠心耿耿，并达到他们的效率？据说，那里的工人生产率低，工艺水平低，缺勤率高，工人流失率高。果真如此，他该如何应对？

(2) 根据案例4-2所提供的资料，试分析：

① 如何理解WTO多边贸易协议的例外条款？

② 印度在运用WTO规则方面的做法对我国有什么借鉴意义？

分析案例4-2

印度应对WTO挑战的经验与启示

印度于1948年成为GATT的创始成员。入关后印度并没有随之实行贸易自由化，而是利用多边贸易协议的例外条款，以各种理由坚持贸易保护。结果是，它在相当长的时期内经济、贸易的发展相当缓慢。

从1991年起，印度实行贸易自由化改革，减少关税和非关税壁垒，放松外汇管制。1992—2000年，印度经济的年增长率提高到了5%左右，大大高于贸易保护时期的水平。特别值得一提的是，由于制定了信息技术和软件发展战略，发展软件产业，印度目前已经成为公认的软件开发和生产大国。

在西方发达国家不遗余力地推动经济全球化的背景下，1998年年底，印度和美国达成协议，允诺在2001年4月1日取消所有进口数量限制。取消进口数量限制后，印度商务部提出，政府将利用一切可以利用的机制，确保进口不会对国内产业造成伤害，并将通过扩大政府采购，扶持国有企业发展。印度政府还声明，根据WTO有关粮食安全等“非贸易考虑”的规定，鉴于印度人口众多、粮食需求巨大的现实，在农产品进口中，印度将保持“必要的自主性和灵活性”。

在打开国门的同时，印度还加强了反倾销措施。印度政府认为，WTO关于反倾销的规定是成员保护国内产业的有力武器。1998年4月，印度成立了反倾销管理总局，负责受理企业提出的反倾销投诉并开展调查。现在印度从对倾销案件开始调查，到裁定是否征收反倾



销税，通常只要7个月的时间，比欧盟一些国家的效率还要高。目前，印度正在进行“第二轮经济改革”，加速经济自由化，为更好地融入多边贸易体系奠定基础。同时，印度还在加快立法，使本国的法律体系与WTO“游戏规则”相适应。

(3) 请查阅相关资料，并结合以下资料，试分析：

① 什么是301调查？

② 如果美国将一项贸易争端诉诸WTO，应该满足什么条件？

美国挑起中美贸易战

当地时间2018年3月22日，美国总统特朗普签署总统备忘录，依据“301调查”结果，对中国知识产权保护、技术转让等多方面提出指控，目标指向中美贸易平衡，将对价值600亿美元的中国产品加征25%的关税，限制中国对美技术投资与并购，甚至要求中国立即减少贸易逆差1 000亿美元，还计划将一项贸易争端诉诸WTO。几个小时之后，中国开始反击。中国商务部发布了针对美国进口钢铁和铝产品232措施的中止减让产品清单并征求公众意见，拟对自美进口部分产品加征关税，以平衡因美国对进口钢铁和铝产品加征关税给中方利益造成的损失。该清单暂定包含7类、128个税项产品，按2017年统计，涉及美对华约30亿美元出口。

中国是美国第一大贸易伙伴，美国是中国第二大贸易伙伴。美国是中国第一大出口市场，也是中国第二大服务贸易伙伴。中美开展经贸合作是经济全球化背景下、国际产业分工、资源优化配置的必然结果。中美两国在商业上的联系超过以往任何一个时期，但贸易逆差、汇率、知识产权等问题在不同的时间段仍然会成为争论的焦点。国际主流媒体和业内专家指出，美国单方面挑起贸易战对美国自身经济和全球贸易都将带来不利影响，面对贸易交往中必然出现的摩擦和争议，各方需依据国际现行法律规则，平等商议，寻求解决方案。

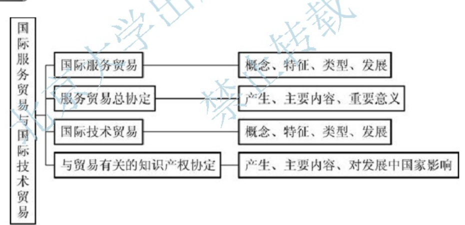
资料来源：中国新闻网．国际述评：美国挑起贸易战“损人不利己”，2018-03-24；经济观察网．中国开始反击！中美贸易战爆发，全球化的冬天正在来临？2018-03-23.

第 5 章　国际服务贸易与技术贸易

学习目标

知识目标	技能目标
了解国际服务贸易的含义与特征 了解当代国际服务贸易的发展趋势 了解《服务贸易总协定》(GATS)	能够理解国际服务贸易与国际货物贸易的关系 能够了解国际服务贸易的发展态势
了解国际技术贸易的概念与特点 了解当代国际技术贸易的发展趋势 了解《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPS)	能够理解国际技术贸易的特殊性 能够掌握发展国际技术贸易的方式

知识结构





印度外包企业抢滩中国

进入新世纪以来，中国成为印度外包企业群对外投资的重要选项，抢滩中国构成印度外包企业全球战略的重要因素。早在 2002 年 6 月，TCS（塔塔咨询服务公司）就在上海建立塔塔信息技术（上海）有限公司，随后又在杭州和北京等地建立机构。其他印度软件巨头如 Infosys、萨蒂扬（Satyam）和 Wipro 也在上海浦东软件园等地安营扎寨，拉开抢滩中国的态势。

近年来印度外包企业继续扩大和深化在中国的投资和业务范围。例如，2007 年初萨蒂扬宣布在南京启动一个全球交付园区。该园区拥有 1 500 个席位，将成为萨蒂扬在印度境外的最大研发设施。TCS 近年对华投资的重大举措，是在中国政府有关部门参与协调下，与三家中国公司合资成立了国内首家大型外包技

术公司，计划在中国招募几千名咨询师和工程师。公司重点关注金融、服务、制造、电信以及政府领域的IT外包和服务解决方案。

印度外包企业抢滩中国策略背后有多重动机。随着全球化趋势的展开，越来越多欧美和日本的企业将自己的制造能力、研发能力甚至营运中心转移到中国。这些跨国公司很多是印度外包企业的客户，在华投资建立服务交付中心有助于印度外包公司在中国为这些客户提供服务。另外，中国经济在快速发展过程中，本土企业为了适应新的市场和竞争环境的要求，对特定服务流程外包需求增加并具有增长的巨大潜力。印度外包企业抢滩中国的又一重要动机，就是要在中国本土外包企业羽翼未丰之际，凭借其在外包行业领先一步的优势，最大限度分享中国本土软件和服务外包市场。

点评：尽管国际货物贸易目前仍然是国际贸易的主体，但在世界经济逐渐知识化和服务化的背景下，国际服务贸易和国际技术贸易得到了快速的发展，成为国际贸易中最具活力的因素，外包即为开展国际无形贸易的一种常见方式。

讨论题：什么是服务贸易？什么是技术贸易？它们有何特征？其迅速发展的主要原因有哪些？

资料来源：改编自《服务外包的经济学分析：产品内分工视角》专栏11-3“印度外包企业抢滩中国”，卢锋，北京大学出版社，2007年。

本章将分别介绍国际服务贸易和国际技术贸易的概念、特征、类型及其发展。

5.1 国际服务贸易概述

5.1.1 国际服务贸易的概念

对于国际服务贸易的概念，目前国际上没有一个统一的定义。已有的定义也都是从不同的角度进行的描述性的语言表达。代表性的定义有3种。

(1) 从传统的进出口角度进行的定义。一国（地区）向另一国（地区）提供服务并获得相应外汇收入的全过程，形成服务的出口；相反，一国（地区）购买他国（地区）服务的过程，便形成服务的进口。各国的服务进出口活动，就是国际服务贸易。

(2)《美国和加拿大自由贸易协定》对服务贸易的定义。该定义指出，服务贸易是指由或代表其他缔约方的一个人，在其境内或进入另一缔约方提供所指定的一项服务。

(3)《服务贸易总协定》(GATS) 对服务贸易的定义。GATS将国际服务贸易定义为跨越国界进行服务交易的商业活动，即服务提供者从一国境内向他国境内，通过商业或自然人的商业现场向消费者提供服务并取得外汇报酬的一种交易行为。该定义包含服务贸易的4种方式：①从一成员境内向任何其他成员境内提供服务，即过境交付（Cross Border Supply）。服务提供者和消费者都不移动，而是通过电信、邮电、网络来实现的，如视听和国际金融活动等。②在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务，即境外消费（Consumption Abroad）。常见的例子有旅游、教育和医疗服务等。③一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务，即商业存在（Commercial Presence）。指在一缔约方境内设立机构，并提供服务，取得收入，常见的有在境外设立金融服务分支机构、律师事务所、会计师事务所等。④一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然的存在提供服务，即自然人流动（Movement of Personnel）；服务提供者（自然人）过境移动到其他缔约方境内提供服务，譬如外国教授、专家来本国从事个体服务。

5.1.2　国际服务贸易的特征

(1) 贸易标的的无形性。国际服务贸易的标的或对象没有物质实体。

(2) 交易过程与生产和消费过程的不可分性。大多数国际服务贸易的交易过程是与服务的生产和消费过程分不开的，而且往往是同步进行的。

(3) 贸易主体地位的多重性。服务的卖方往往就是服务的生产者，并作为服务消费过程中的物质要素直接加入服务的消费过程；服务的买方往往就是服务的消费者，并作为服务生产者的劳动对象直接参与服务产品的生产过程。

(4) 服务贸易市场具有高垄断性和高保护性。由于国际服务贸易在发达国家和发展中国家的发展极不平衡，加上服务市场开放涉及一些诸如跨国银行、通信工程、航空运输、教育、自然人流动等直接关系到输入国的主权、安全、伦理道德等极其敏感的领域和问题，因此，国际服务贸易市场具有很强的垄断性，受到有关国家政府部门的严格控制，服务贸易自由化的阻力很大。

(5) 贸易保护方式更具刚性和隐蔽性。由于服务贸易标的的特点，各国政府对本国服务业的保护无法采取传统的关税壁垒，而只能在市场准入方面予以限制或进入市场后不给予国民待遇等非关税壁垒的形式，这种保护常常以国内立法的形式加以施行。国际服务贸易保护的态势也不同于国际货物贸易，各国对服务贸易的保护往往不是以地区性贸易保护和“奖出”式的进攻型保护为主，而是以行业性贸易保护和“限入”式的防御型保护为主。这种以国内立法形式实施的“限入”式非关税贸易壁垒，使国际服务贸易受到的限制往往更具刚性和隐蔽性。

(6) 营销管理具有更大的难度和复杂性。从宏观上讲，国家对服务进出口的管理，不仅仅是对服务自身的管理，还必然涉及服务提供者和消费者的管理，涉及人员签证、劳工政策等一系列更为复杂的问题。某些服务贸易如金融、通信、运输以及影视、文化教育等，还直接关系到输入国的主权、安全、价值观、伦理道德等敏感性问题。另外，国家往往通过制定法规的办法，即不是通过商品检验、边防检查等货物贸易管理中较为有效的办法对服务贸易进行管理。但法规管理往往存在时滞，法规的制定和修改往往落后于形势。从微观上讲，由于服务本身固有的特性，也使得企业营销管理中的不确定因素增多，管理难度增大，突出表现在对服务的质量控制和供需调节这两个企业营销管理中最重要的问题上。由于服务具有异质性，使得服务的质量标准不确定，导致服务企业无法实现标准化生产，而且也难以通过退货、换货、保修等方式挽回质量问题造成的损失。由于服务具有不可储存性，使得服务企业无法通过时空变换的方法调节供求矛盾，实现供需平衡。


提示

服务贸易与货物贸易之间的关系：①互补性。货物贸易的发展推动相关服务贸易的发展。传统服务贸易的发展和新型服务贸易的出现也促进了货物贸易的发展。服务生产和商品生产的相互渗透也大大增强了两者的互补性。②替代性。服务贸易对货物贸易有负面影响。货物商品的质量提高会减少相应的服务贸易。



5.1.3 国际服务贸易的类型

由于国际服务贸易涉及面广而且形式多样，目前尚未形成统一的分类标准，许多经济学家和国际组织从不同的角度对国际服务贸易进行了分类。

1. 以服务在贸易中“移动”的形式进行划分

按照加拿大弗雷泽大学经济学教授赫伯特·G. 格鲁伯和弗雷泽研究所的麦克尔·A. 沃克的建议，服务贸易可以分为要素服务贸易、附带有人员和货物暂时移动的服务贸易和物化服务贸易三种。要素服务贸易主要是指对外投资而带来收入；附带有人员和货物暂时移动的服务贸易是指通过服务提供者或服务接受者穿越国境而进行的贸易，如运输、旅游、教育、医疗等；物化服务贸易是通过对外输出或输入服务物化在其中的物质材料来进行的，如工程、音乐、电影等，这种方式下人员不需要出入国境。

2. 以是否伴随有形商品流动进行的划分

按照这种方法，国际服务贸易被分成两种类型，即国际追加服务贸易和国际核心服务贸易。国际追加服务贸易同商品的国际贸易有着密不可分的联系，是随着商品的出口而提供的追加服务。随着市场竞争的加剧，追加服务往往在很大程度上左右着消费者对所需商品核心效用的选择，因此，追加服务被广泛地应用到商品生产的各个阶段。在上游阶段，要求有先行追加服务投入，包括可行性研究、市场调研、产品设计等；在中游阶段，一方面要求有与有形商品融为一体的追加服务，包括质量控制与检验、设备租赁、设备保养与维修等，另一方面还要求有与有形商品生产平行的追加服务投入，包括财务会计、人员培训、不动产管理、卫生安全保障和职工后勤供应等；在下游阶段，要求的追加服务包括广告、运输、商品使用指导、退货索赔等一系列售后服务。国际核心服务贸易是指与有形的商品生产和贸易无关，为消费者单独使用，能够为消费者带来核心效用的服务，包括金融服务贸易、企业管理服务贸易、国际咨询、国际技术贸易等。

3. 《服务贸易总协定》(GATS) 的划分

《服务贸易总协定》(GATS) 把国际服务贸易分为以下 12 大类共 142 个服务项目：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务，娱乐、文化和体育服务，运输服务和其他服务。

4. 国际货币基金组织 (IMF) 的划分

在国际收支平衡表的统计上，IMF 把国际服务贸易分为以下 13 项：运输，旅游，通信服务，建筑服务，保险服务，金融服务，计算机和信息服务，专有权利使用费和特许费，咨询，广告宣传，电影音像，其他商业服务，别处未提及的政府服务。

5.1.4 国际服务贸易的发展

1. 国际服务贸易的产生

国际服务贸易是社会生产力和世界经济发展的结果。

在工业社会以前，大部分人从事农业、狩猎和其他利用自然资源的活动，劳动以体力劳

动为主，社会经济形态为以家庭为核心的自给自足的自然经济，社会性需求基本不存在。在工业社会阶段，工业活动逐渐成为社会主要的经济活动，社会组织开始复杂化，部分人口从农村向城市迁移，开始形成社会性需求，交通运输、通信、银行和其他服务逐渐成为社会运行的基础。同时，随着生产力的发展和社会分工的深化，部分人开始专门从事零售、修理、运输、医疗等服务业。在工业社会后期，大部分人口从事服务业，农业人口所占比例大大下降，劳动主要体现为依靠职业能力进行的创造性智力工作。

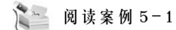
随着社会经济结构的优化，服务在经济和社会的发展起着越来越大甚至是决定性的作用。如果没有交通运输、银行、法律、销售等服务性活动，任何产业都无法发展，社会活动也无法进行。经济活动国际化程度的不断提高，使服务业成了国家间相互依靠、相互合作的基础，服务业的竞争能力也影响着各国在国际贸易获取收益的能力。国际服务贸易随着服务业和国际经济活动的发展而出现，并成为国际经贸活动的重要组成部分。

2. 当代国际服务贸易的新发展

第二次世界大战后，国际服务贸易获得了迅速发展。当代国际服务贸易呈现出如下特点。

(1) 发展迅速，增长速度高于国际货物贸易的增长速度。

第二次世界大战以后，随着经济全球化的发展和世界经济的复苏，企业和个人对服务的需求更加强烈，世界各国尤其是发达国家的服务贸易得到迅猛发展。



阅读案例5-1

迅速增长的国际服务贸易

【案情简介】

20世纪60年代以来，世界经济结构的重心开始转向以服务业为主，服务业成为经济增长的主要动力，也是增加国民收入和提高就业率的重要手段。服务业的快速发展必然推动国际服务贸易的迅速增长。世界服务贸易出口总额在1970年为710亿美元，1980年为3 800亿美元，1990年为8 660亿美元，2002年为15 400亿美元，平均每年的增长速度达到6.4%，超过同期货物贸易5.9%的年增长率。相应地，服务贸易占世界贸易的比重从1980年的15.7%上升到2002年的17.5%，服务贸易额接近货物贸易额的1/4。2014年，在世界贸易中，服务贸易总额达到9.8万亿美元，增长了4.4%，货物贸易总额约38万亿美元，仅仅增长了0.6%，服务贸易的增长显著快于货物贸易的增长，服务贸易占世界贸易的比重提高到20.5%，而且，随着服务业的快速发展和服务贸易自由化的推进，这个比重还会不断提高。发展服务贸易逐渐成为各国获取外汇收入、改善国际收支状况的重要途径，在很大程度上决定了一国国际贸易的发展状况和在国际市场上的竞争能力。

【案例点评】

国际服务贸易的迅速增长是国际分工不断深入发展的体现，同时也是世界各国尤其是发达国家产业结构不断"软化"的必然结果。

(2) 发达国家在国际服务贸易中优势明显，占据绝对领先地位。

例如，美国、英国、德国、法国和日本5个主要发达国家2014年占世界服务贸易进出

口总额的比重分别高达29.6%和35.1%。其中仅美国的服务贸易出口、进口就分别占到了世界服务贸易出口额和进口额的14.1%和9.6%，稳居世界第一（见表5-1）。

表5-1　2014年国际服务贸易出口/进口前5名的发达国家

排名	出口			进口		
	国家（地区）	出口额/亿美元	份额/%	进口	进口额/亿美元	份额/%
1	美国	6 860	14.1	美国	4 540	9.6
2	英国	3 290	6.8	德国	3 270	6.9
3	德国	2 670	5.5	法国	2 440	5.1
4	法国	2 630	5.4	日本	1 900	4.0
5	日本	1 580	3.3	英国	1 890	4.0

数据来源：根据WTO网站http://www.wto.org相关数据计算整理。

（3）发展中国家（地区）服务贸易发展较快，在一些服务行业具有相当的优势，但发展很不平衡。

近年来，中国、中国香港、韩国、印度和新加坡等发展中国家和地区都进入了世界服务贸易出口前20强，反映出发展中国家和地区服务贸易的良好发展势头。在一些特殊的服务行业，发展中国家还具有相当的优势。比如在港口服务方面，世界前20大集装箱终端中发展中国家和地区占了9个，世界前5大集装箱终端有4个在发展中国家和地区。一些发展中国家在软件等技术密集型服务业也确立了一定的优势。譬如印度已成为仅次于美国的全球第二大软件出口国，2009年印度软件出口总额达到470亿美元。2009年，印度在全球软件外包市场中的份额为51%，2012年进一步提高到58%。此外，在旅游等资源型服务贸易领域中，发展中国家和地区也具有一定的优势。但发展中国家和地区服务贸易的发展很不均衡，主要集中在上述几个国家（地区）以及土耳其、墨西哥等少数国家（地区）。

（4）国际服务贸易市场呈多元化分布趋势。

20世纪70年代以前，国际服务贸易高度集中在西方发达国家。70年代以后，中东几个产油国凭借丰富的石油资源，成为最大的国际劳务输入市场。进入80年代，随着亚洲经济的崛起，亚洲的服务贸易迅速发展，成为最具潜力的新兴市场。尤其是进入90年代以来，世界服务贸易市场已呈现出多元化的格局，不同经济发展水平、不同社会制度的国家和地区都积极加入到这个市场中来。

（5）新兴服务行业不断涌现，知识、技术密集化趋势明显。

随着全球科技产业化浪潮的不断发展，高新技术被广泛地应用到服务业。在过去的一些年中，许多新兴服务业从其他行业分离出来，形成独立的服务经济行业，其中技术、信息、知识密集型服务行业发展最快。其他如金融、贸易、管理等服务行业，由于运用了先进技术，也很快发展壮大起来。由于这些新兴服务行业的兴起，世界服务贸易结构得到了进一步的调整。有关数据显示，过去一直占世界服务贸易总额60%左右的运输、旅游等服务呈下降趋势，而通信、金融、信息等新兴服务则增长较快，所占比重不断上升，传统的以自然资源型或劳动密集型为基础的传统服务贸易正在转向以知识技术密集型为基础的现代服务贸

易。目前，发达国家大力发展并出口的大多是知识、技术密集型的高附加值的服务产品，主要集中在金融、保险、咨询、信息等行业。

3. 当代国际服务贸易迅速发展的原因

（1）第三次科技革命的驱动。

第二次世界大战以后，在新科技革命的推动下，各国普遍在产业结构调整的过程中大力发展服务业，使服务业在GDP和就业人员中所占的比重大幅度提高，出现了一股经济结构“软化”的潮流。

（2）跨国公司的推动。

跨国公司的迅速发展，从需求和供给两个方面加强了服务国际化的趋势，推动着国际服务贸易的发展。20世纪60年代以后，跨国公司开始大规模地向全球扩张，发展速度极为迅速。跨国公司在全球经营与扩张的过程中，需要相关服务业的支持，如银行、保险、运输、通信等。许多跨国公司深感服务业对增强其竞争力的重要性。可见，跨国公司的发展，形成了对国际服务的巨大需求。另外，一些跨国公司本身在金融、信息和专业服务上就是重要的供应者，这些跨国公司在全球经营与扩张的过程，也就是服务国际化的过程。

（3）国际竞争手段改变的带动。

第二次世界大战以后，非价格竞争成为世界市场上主要的竞争手段。服务成为非价格竞争的重要组成部分，成为世界市场上主要的竞争手段，为非价格竞争力的增强提供了重要的保证，由此带动了国际服务贸易的大发展。

（4）各国经济相互依赖加深和国际经济技术合作方式多样化的促进。

第二次世界大战以后，国际服务合作成为各国进行国际经济交往的重要形式和内容。国际服务合作指拥有工程等技术人员和劳动力的国家和地区，通过签定合同，向缺乏工程技术人员和劳动力的国家和地区提供所需服务，并由接受服务的一方付给报酬的一种国际经济合作的形式。主要包括承包外国各类工程、服务输出、技术性服务出口、向海外提供咨询服务以及向国外租赁配有操作人员的各种大型机械等。国际服务合作既能促进输入国的经济发展，又有利于服务输出国的经济收益和科技水平的提高，因而成为各国进行国际经济交往的重要形式和内容，促进了国际服务贸易的发展。

（5）通信和信息技术、交通运输业的迅速发展，为国际服务贸易的发展提供了良好环境。

第二次世界大战后，随着第三次科技革命的蓬勃发展，通信和信息技术、交通运输业获得了迅速发展，为各国经济相互依赖的加深提供了基础，也为国际服务贸易的发展提供了良好环境。

（6）各国政府的支持。

由于服务业在维护一国经济与政治利益方面具有重要的战略地位，所以，各国政府普遍采取了诸多促进服务业发展和鼓励服务出口的措施，以扶持和发展本国的服务业。这些措施包括：政府鼓励投资服务业，尤其是有意识地利用外资发展服务业；重视并大力发展信息及电信技术设施；通过财政支持，建立新的基础设施，改造旧的服务设施；大力发展教育，提高人力资本素质；支持和鼓励区域间服务部门的合作。



4. 国际服务贸易壁垒与服务贸易自由化

(1) 服务贸易壁垒的含义。

服务贸易壁垒一般是指一国政府对外国服务生产者或提供者的服务提供或销售所设置的有障碍作用的政策措施，即凡直接或间接地使外国服务生产者或提供者增加生产或销售成本的政策措施，都有可能被外国服务厂商认为属于贸易壁垒。此外，服务贸易壁垒还包括出口限制。

(2) 服务贸易壁垒产生的原因。

在现实经济中，为什么服务贸易比货物贸易存在更多的障碍？为什么会存在服务贸易壁垒？原因至少有二：一是保持经济独立。在一国经济中，许多服务业部门，如交通运输、通信、电力、金融等均属于经济的关键部门。这些部门一旦为外国控制或垄断，就会对该国经济的独立性构成极大的威胁，甚至会导致所谓“依附经济”的产生。二是抵制外来意识形态的入侵。教育、新闻、娱乐、影视、音像制品等服务部门虽然不是一国经济命脉，但却属于意识形态领域。任何国家的政府都希望保持本国在政治、文化上的独立性，反对外国文化和意识形态的大量入侵，因此会对这些部门进行保护。

(3) 服务贸易壁垒的种类。

① 产品移动壁垒。包括数量限制、当地成分要求或本地要求、补贴、政府采购、歧视性技术标准和税收制度，以及落后的知识产权保护等。数量限制如不允许外国航空公司使用本国航空公司的预定系统；当地成分如服务厂商被要求当地购买设备；政府补贴本国服务厂商也能有效阻止外国竞争者；政府采购如规定公共领域的服务职能向本国厂商购买；歧视性的技术标准和税收制度如对外国服务厂商使用设备的型号、大小和各类专业证书等的限制，外国服务厂商可能比本国厂商缴纳更多的税等；缺乏保护知识产权的法律或保护知识产权不力，也可能有效阻止外国服务厂商的进入。

② 资本移动壁垒。主要形式有外汇管制、浮动汇率和投资收益汇出的限制。政府对外汇在本国境内的持有、兑换和汇出等进行控制，也能在相当程度上限制外国服务业在本国的发展。

③ 人员移动壁垒。劳动力的跨国移动是服务贸易的主要途径之一，也自然构成各国政府限制服务提供者进入本国或进入本国后从事经营的主要手段。种种移民限制和出入境烦琐手续，以及由此造成的长时间等待，都构成人员移动壁垒。譬如印度尼西亚通过大幅度提高机场启程税的方式，限制为购物而前往新加坡的本国居民数量。

④ 开业权壁垒。据调查，2/3 以上的美国服务业厂商都认为开业权限制是其开展服务贸易的最主要壁垒。一般来说，即使外国服务厂商能够在东道国开设分支机构，其人员构成也受到诸多限制。除移民限制外，政府还有多种办法限制外国服务厂商自由选择雇员，如通过就业法规定本地劳工比例或职位等。有些国家还规定专业人员开业必须接受当地教育或培训。



阅读案例 5-2

沙特阿拉伯的服务贸易壁垒

【案情简介】

虽然沙特阿拉伯是中东地区服务贸易进口大国，但该国仍然存在对服务进口的限制措

施。如规定外国公司在沙特阿拉伯雇用员工时，必须保证在公司内部有25%的沙特阿拉伯公民就业，并规定最低工资标准，否则不给外籍人员工作签证。而且沙特阿拉伯的签证时间较长，需15天至2个月。每1 000万里亚尔项目可获40～70人的外籍人员签证，在工程项目中女性不予批准。沙特阿拉伯在工作签证上的随意性较大，对包括司机、厨师、普通劳工等一般工种的工作签证实行严格限制。

【案例点评】

人员移动壁垒是最常见的服务贸易壁垒之一。

(4) 服务贸易自由化。

经济全球化是当代世界经济发展的主流，经济全球化的主要表现和内容是贸易自由化，而服务贸易是国际贸易的重要组成部分，所以，服务贸易自由化是经济全球化的一种体现。同时，由于服务的特殊作用，使服务贸易成为各国产业融合的黏合剂，成为加强各国经济联系的重要纽带。从这个意义上说，服务贸易自由化又成了经济全球化的需要。另外，从微观上说，由于以服务为主要内容的非价格竞争已成为当代世界市场竞争的主要手段，使得服务贸易自由化也成了跨国公司增强国际竞争力的一种需要。

国际服务贸易自由化，存在于两个层面：一是区域经贸集团内部的自由化。如作为欧盟赖以存在的基本条约——《罗马条约》，其第三部分“共同体政策”中专门有一章“服务”，规定了应逐步废止成员国国民在共同体内自由提供服务的限制。要求自条约生效之日起，各成员国一般不得在提供服务方面对已实现的自由化采取新的限制。此后，欧盟在银行业、保险业、证券业、运输业等实现了自由贸易。二是世界范围内的自由化。主要是指以GATS为基础的、在WTO框架下的服务贸易自由化。

5. 当代国际服务贸易市场概况

国际服务贸易市场是世界各国进行服务交换的场所，是国际市场的重要组成部分。虽然20世纪80年代以来大量的国际服务贸易是在跨国公司内部进行的，但多数服务贸易的开展仍然离不开市场。对于国际服务贸易市场，可以从不同的角度进行分类，如按参与国的经济发展水平，可以分为发达国家市场和发展中国家市场；从行业的角度，可以分为国际金融服务贸易市场、国际电信服务市场、国际运输服务市场、国际旅游市场以及国际专业服务市场等。从地理区域的角度，当代国际服务贸易市场可以分为六个区域市场。

(1) 西欧服务贸易市场。西欧服务贸易市场形成于20世纪50年代初期。随着欧盟的建立和扩大，欧盟内部成员国之间可以实现人员的自由流动，为劳务的跨国流动和国际服务开展提供了便利。近年来，由于经济增长放缓，西欧各国对外来劳务人员的需求减少，尤其是一般性普通服务人员，但西欧仍是一个服务输入大市场，特别是各类专业技术服务。

(2) 中东服务贸易市场。随着世界各国对石油需求的迅猛增长，中东地区的石油开采和提炼及出口获得快速发展，带动了一系列服务业的发展。国际油价的不断攀升也为中东产油国带来巨额的收入，其对服务的需求也随之扩大。在20世纪80年代，中东地区的外籍服务业从业人员即达650万之多。目前，金融、运输、商业批发与零售、旅馆餐饮、休闲等服务市场日趋繁荣，对其他国家的服务机构和人员有着极大的吸引力。

(3) 北美服务贸易市场。北美服务贸易市场是在第二次世界大战后形成的。北美地区的美国既是一个服务输出大国，又是一个服务输入大国。它用优厚的工作条件和生活待遇吸引

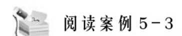


了来自于世界各地的优秀科技人员，硅谷更是许多国家科技人才的集中地。美国的一些行业需要大量的外来劳务人员，如护士、海员、医生等。随着北美自由贸易区的建立以及相应的服务贸易协议的达成，美国的服务输入将进一步增加。

(4) 拉美服务贸易市场。拉美地区的服务贸易市场形成于20世纪60年代后半期。当时由于石油危机而引起的油价猛涨，使拉美一些产油国获得了大量的外汇收入，由此带动了大规模的经济建设与基础设施建设，这些建设项目中的大中型项目几乎全部由外国公司承包，这些外国公司大多来自于发达国家，而工程所需劳务人员则来自于周边国家和地区。

(5) 东亚及东南亚服务贸易市场。随着东亚和东南亚经济的持续增长，国民收入水平不断提高，消费能力不断增长，经济发展模式正在由出口导向型向消费导向型转变。经济实力的增长和经济模式的转型，拉动了东亚和东南亚地区服务业和服务贸易的发展。尤其是进入21世纪，该地区的旅游业、餐饮业和娱乐业获得了大力发展，广告业等新兴服务业也在蓬勃发展。

(6) 非洲服务贸易市场。该市场相对落后，也较分散。目前其主要服务贸易项目是旅游服务。作为不发达国家的集中地，非洲是世界银行贷款项目的主要地区。按世界银行规定，其所支持项目的各项投资及服务均要在全球范围内招标。所以，以投资、设备及技术采购所带来的服务输入成为非洲服务市场服务输入的主要对象。这些项目主要是一些中小规模的水利设施、公路桥梁及其他公共项目。另外，近年来，非洲以其丰富的自然资源吸引了大量外国直接投资，这些投资项目也带来相应的工程技术、经营管理等服务的输入。



阅读案例5-3

美国对华服务贸易顺差在扩大

【案情简介】

在抱怨美国对华货物贸易逆差时，一些美国人忘记了另一个事实——美国对华服务贸易顺差在扩大。据商务部统计，从1995年到2014年，中国服务贸易连续20年逆差。2004年全年服务贸易逆差额78.07亿美元，而2014年的贸易逆差额是2004年的23倍。2013年，中国对美服务贸易逆差为1 184.6亿美元。2014年，中国服务贸易逆差大幅上升，达到1 980亿美元，其中大部分来自于美国。随着中国入世过渡期的结束，美国对华服务贸易将开始新一轮增长。

2014年，美国有7 368亿美元的货物贸易逆差，其中对华货物贸易逆差为3 426亿美元。同时，美国的服务贸易顺差高达2 318亿美元，其中大部分来自于中国。在敏感的对华贸易逆差问题上，美中企业家理事会主席弗里斯比和“牛津经济”主任布里顿都表示，美国在服务贸易上的顺差对中美贸易的平衡起到了重要作用。

【案例点评】

美国对华服务贸易让美国大受裨益的同时，作为新兴市场经济国家的中国也可以借助美国在金融、教育等方面的成熟经验，使中国经济实现稳健增长和发展。服务贸易逆差过大反映的是两国软实力的巨大差距。因此，中国应该努力培育出一批在金融、贸易、影视等方面有国际竞争力的服务企业，并扩大服务贸易出口，缩小对美国服务贸易逆差。

5.2 《服务贸易总协定》(GATS) 简介

5.2.1　GATS的产生

1. GATS产生的背景

(1) 发达国家积极倡导服务贸易自由化。

在经历1979—1982年经济危机后，美国经济增长缓慢，在国际货物贸易中赤字日增，而在服务贸易领域却占据明显优势，连年顺差。以1984年为例，美国的货物贸易有1 140亿美元的逆差，而服务贸易却有140亿美元的顺差。作为世界最大的服务贸易出口国，美国急切地希望打开其他国家的服务贸易市场，通过大量的服务贸易出口来弥补贸易逆差，推动经济增长；而各国对服务贸易的不同程度的限制，成为美国利益最大化的障碍。因此，美国积极倡导实行全球服务贸易自由化。

早在东京回合谈判中，美国政府根据《1974年贸易法》的授权，试图把服务贸易作为该回合谈判的议题之一，因为当时有更加迫切的问题需要解决，美国没有提出服务贸易的减让谈判，但在东京回合中所达成的海关估价、政府采购协议中写入了一些服务贸易的内容。美国国会在《1984年贸易与关税法》中授权政府就服务贸易等进行谈判，并授权对不在这些问题上妥协的国家进行报复。发展中国家和一些发达国家抵制美国的提议，欧共体起初对美国的提议持疑虑，但经过调查发现欧共体的服务贸易出口量要高于美国，转而坚决支持美国。日本虽然是服务贸易的最大进口国，呈逆差形势，但由于在国际贸易中呈现顺差，加之为调和与美国之间日益尖锐的贸易摩擦，也始终支持美国。

(2) 发展中国家对服务贸易自由化由坚决抵制到逐步接受。

当美国开始提出服务贸易问题时，绝大多数发展中国家都坚决反对服务贸易自由化，理由为：①服务业中的许多部门，如银行、保险、证券、通信、信息、咨询、专业服务（如法律、会计等），都是一些资本-知识密集型行业，这些行业在发展中国家是很薄弱的，不具备竞争优势。②发展中国家的服务部门尚未成熟，经不起发达国家激烈竞争的冲击，过早地实行服务贸易自由化会挤垮这些尚处于幼稚阶段的民族服务业，因此，在这些行业获得竞争力以前，不会实施开放。③有些服务行业还涉及国家主权、机密和安全。

随着发达国家在服务贸易谈判问题上的认识逐步统一，发展中国家坚决抵制的立场有所改变。首先，一些新兴的发展中国家和地区某些服务业已取得相当的优势，如韩国的建筑工程承包就具有一定的国际竞争力，新加坡的航空运输业在资本、成本和服务质量上也具有明显的优势，这些国家希望通过谈判扩大本国优势服务的出口。其次，大部分发展中国家一方面迫于来自发达国家的压力，另一方面也认识到如果不积极地参与服务贸易的谈判，将会形成由发达国家制定服务贸易的规则，而自己只能成为被动的接受者，其利益将会受到更大的损害。因此，许多发展中国家也先后表示愿意参加服务贸易谈判。

2. GATS产生的过程

(1) 乌拉圭回合关于服务贸易的谈判。

在美国等发达国家的积极倡导之下，1986年开始的关贸总协定乌拉圭回合首次将服务



贸易列入议题，并展开谈判，目标是为服务贸易的自由化制定各缔约方普遍遵守的国际服务贸易规则。然而，由于服务贸易涉及面广、情况复杂，谈判过程十分艰难。1986 年 10 月正式开始的多边服务贸易谈判直至 1990 年 7 月才取得实质性成效。经各方磋商，在广泛吸纳各方意见的基础上拟定了《服务贸易多边框架协议草案》。1990 年 12 月，在布鲁塞尔召开的关贸总协定部长级会议上将该“草案”更名为《服务贸易总协定》(GATS)，在此基础上各方就部门承诺展开深入谈判。1993 年 12 月 15 日最终成功地结束了长达 7 年之久的乌拉圭回合多边贸易谈判，并于 1994 年 4 月 15 日在马拉喀什由 111 个国家和地区签署了乌拉圭回合谈判最终协定。GATS 成为其中最重要的贸易协定之一。

GATS 首次确立了有关服务贸易规则和原则的多边框架，以便在透明和渐次自由化的条件下扩展国际服务贸易。总协定在尊重国家政策目标的情况下，通过旨在促进所有参与国的互惠利益和确保权利与义务总体平衡的基础上，为服务贸易逐渐达到更高水平的自由化奠定基础。

(2) 服务贸易自由化的后续谈判和成果。

WTO 自 1995 年 1 月 1 日成立以来，一直致力于继续乌拉圭回合谈判的未尽议题，其中，关于服务贸易具体部门的分项谈判是这些议题中的重头戏。目前，WTO 已在金融服务、基础电信和信息技术三方面实现了历史性突破，取得了重要成果。其中《全球金融服务协议》于 1999 年 3 月 1 日起生效，《全球基础电信协议》于 1998 年 1 月 1 日生效，《信息技术产品协议》于 1997 年 7 月 1 日生效。WTO 所达成的这三项关于服务贸易的协议，不仅将服务贸易自由化原则向具体成果方面推进了一大步，同时，也将对世界经济产生重要影响。尽管这三项协议目前仅对签约方有约束力，但由于签约方所控制的有关贸易额在全球的相关贸易额中占绝大多数，因此，这三项协议所确定的内容在不久的将来也会成为 WTO 全体成员的义务和承诺。

5.2.2 GATS 的主要内容

GATS 有广义和狭义之分。狭义的 GATS 仅指协定本身 (框架协议条款)。广义的 GATS 还包括与服务贸易有关的附件及补充协议、决议。

1. 框架协议条款

框架协议条款是适用于所有成员的一般规则与纪律的原则性框架文件，即 GATS 条款，它包括序言和 6 个部分共 29 个条款，明确了制定服务贸易的各项原则、多边规则的基本宗旨，规定了适用于所有成员方的基本权利和义务。

(1) 序言。

简短的“序言”确定了各成员参加及缔结 GATS 的目标、宗旨及原则。①目标。序言指出 WTO 全体成员对服务贸易的认识、希望和考虑。首先，全体成员“认识到服务贸易对世界经济的增长和发展日趋重要”，“认识到所有成员方为了符合国内政策的目标，有权对其境内所提供的服务制定和实施新的规定，并考虑在制定服务贸易法规时，不同国家存在不同的发展程度，发展中国家可根据其特殊需要实施该项权利”。其次，序言提出两点希望：一是“希望在适当考虑国内政策目标时，通过连续不断的多边谈判，促使各成员方在互利的基础上获益，并保障权利与义务的全面平衡，使服务贸易自由化推向更高阶层从而早日取得成

功”，二是“希望有助于发展中国家在国际服务贸易中的更多参与和扩大服务贸易出口，特别是通过提高他们国内服务的能力、效率和竞争力”。最后，序言申明“鉴于最不发达国家特殊的经济状况以及他们在发展贸易和财政上的需要，对他们的严重困难应予以特殊考虑”。②宗旨。序言明确了签订 GATS 的宗旨是实现服务贸易自由化。③原则。作为一个重要特点，GATS 把规定的义务分为两种：一是一般性义务，二是具体承诺义务。前者适用于各个部门，后者指必须经过双边或多边谈判达成协议后才承担的义务，这些义务只适用于各成员承诺开放的服务部门。GATS 规定的义务是以一般原则的方式体现的。这些原则包括：最惠国待遇原则、国民待遇原则、透明度原则、市场准入原则、发展中国家更多参与原则、逐步自由化原则。

（2）六个部分。

① 范围和定义（Scope and Definition），就协定中的服务贸易予以界定。范围限定于“适用于成员方为影响服务贸易所采取的各项措施”，主要是指每一成员方的中央和地方政府或由当局授权的非政府团体（如商会），应尽可能采取适当的措施以确保在其境内履行职责。GATS 所指的“服务”是除政府服务之外的一切服务，即一国政府行政服务（包括驻外使领馆人员的服务）不在 GATS 所指“服务”的范围之内。GATS 对服务贸易的定义，是指服务贸易提供方式，即过境交付、境外消费、商业存在和自然人流动。



提示

在 GATS 之前，国际上对“服务贸易”一直没有一个统一的概念。

GATS 中关于“服务贸易”的定义是相当宽泛的，这种规定利弊并存。其有利性表现在：总协定的界定是目前为止对服务贸易的定义中最简单明了、最有助于对服务贸易进行分类和描述的定义，它的确定对服务贸易的发展和管理产生重要影响。同时，这样宽泛的定义会产生一些复杂问题，如使人们难以确定所交易服务的“原产地”，这种情况所造成的混乱尤其表现在投资方面。由于全球化的影响和设立机构的贸易性质，分辨服务贸易的所有权是较为困难的。

② 一般责任和纪律（General Obligations and Disciplines）。确定了服务贸易应遵循的几项基本原则，本部分内容包括最惠国待遇、透明度、发展中国家更多参与、经济一体化、国内规定、对服务提供者资格的承认、垄断与专营服务、商业惯例、保障措施、支付与转移、政府采购、协定一般纪律与责任的例外、补贴等条目。

③ 具体承诺（Specific Commitments）。这是该协定的中心内容，包括“市场准入”（Market Access）和“国民待遇”（National Treatment）两个方面，规定了各成员应承担的特定义务。该部分规定了一参加方在承担具体的服务市场开放义务时所应遵循的一些原则，包括市场准入和国民待遇。市场准入指“当一参加方承担对某个部门的市场准入义务时，它给予其他参加方的服务和服务提供者的待遇，应不低于其在具体义务承诺表中所承诺的待遇，包括期限和其他限制条件”。国民待遇在总协定中不是适用于所有部门，而是针对每一参加方在承诺义务的计划表中所列的部门。另外，每个行业规定的国民待遇条款不尽相同，而且一般都要通过谈判才能享受，所以各国在谈判中给予其他参加方国民待遇时，都附加了条件。这是服务贸易国民待遇与货物贸易国民待遇的根本区别。



④ 逐步自由化（Progressive Liberalization）。主要确定服务贸易自由化的进程安排和具体承诺表制定的标准，规定各成员尤其是发展中国家服务贸易自由化的原则及权利。根据这一条款，发展中国家不应该被要求承担与其发展目标和技术目标相抵触的自由化方式，而且发展中国家的逐步自由化应根据他们的市场竞争能力和服务出口的实际水平来掌握，而不应由假想的市场机会来评价。对于最不发达国家，条款还规定应考虑他们的严重困难，只要求他们承担与其自身发展、金融和贸易需要或管理和机构能力相适应的义务和减让。

⑤ 制度条款（Institutional Provisions）。主要内容有协商机制、争端解决与执行、服务贸易理事会、技术合作及与其他国际组织的关系等。本部分主要阐述争端解决问题，强调参加方应积极合作，通过协议解决服务贸易争端。

⑥ 最终条款（Final Provisions）。内容是就该协定中的重要概念做出定义，并主要规定了加入和接受规则，并指出了协定的不适用状况及利益的否定和协定的退出。

2. 与服务贸易有关的附件、补充协议、决议

与服务贸易有关的附件、补充协议、决议，主要包括以下 4 个部分。

(1) 附录。

在 GATS 的文本之外，还有第二十九条的“附录”。附录涉及各个具体服务部门特殊情况。这些附录包括：①关于免除第 2 条义务的附录；②根据本协定自然人提供服务活动的附录；③空中运输服务的附录；④金融服务的附录；⑤金融服务的附录二；⑥海运服务谈判的附录；⑦电信服务的附录；⑧基础电信谈判的附录。这些附录作为 GATS 的重要组成部分，充实和补充了总协定的若干内容，目的在于对上述部门如何实施总协定的原则或规则做出更具体的规定。

(2) 初步承诺单。

又叫初步自由化承诺减让表，简称减让表（Schedule），是各国在谈判的基础上提交的开放市场的承诺，其内容是各参加方在双边谈判的基础上承诺的关于市场准入和国民待遇的义务，附在 GATS 之后，是框架协议的重要组成部分，具有法律约束力。乌拉圭回合谈判的各参加方只有提交了初步承诺单，才能成为 GATS 的成员。

服务贸易的国民待遇不是自动获得，而是靠谈判，也可以不做承诺。承诺包括水平承诺和具体承诺两部分。水平承诺（Horizontal Commitments）是 12 个服务贸易部门都要遵守的共同承诺。凡签订服务贸易总协定的 WTO 成员均须做出水平承诺，包括对与服务贸易直接相关的外资企业及与外方合资企业做出定义，并规定了不同服务领域中的土地最长使用期限、在本国境内的外国代表机构设置、其雇员的居留方式及期限等。具体承诺（Specific Commitments）即按照 GATS 的统一要求，各国需要按照准备开放的服务行业领域，就不同的服务贸易提供方式，依据国内立法、分门别类地做出具体承诺，并列入减让表。

减让表是一个国家用以表明它将履行服务贸易总协定的市场准入和国民待遇义务以及它希望继续免除这些义务的服务部门的文件。它所做出的承诺和限制被按照所定义的四种提供方式填入该表中。当一个政府做出一项承诺时，它就从法律意义上规定了减让表中所标明的市场准入和国民待遇水平，并将不再出台可能会限制市场准入和国民待遇的新措施。如果一个成员被认为没有履行它在服务贸易总协定中的具体承诺，将适用争端解决与执行条款解决。承诺方式可分为 3 种类型：①没有限制（None）；②不作承诺（Unbound）；③一定范

围或者有预设条件的限制。其中①和③属于“约束承诺”，即减让表中有关的服务在以确定的方式提供时，它所获得的待遇将不低于减让表中列明的水平。②不做承诺意味着该成员不承担任何义务，保留充分的自由。

我国就GATS正式签署的服务贸易减让表，不包括“健康与社会服务”和“娱乐、文化与体育服务”领域，只对教育服务等9个领域进行了承诺。

（3）关于服务贸易自由化的几项有关决议。

包括：GATS中机构安排的决议，对GATS中某些争端处理程序的决议，有关服务贸易和环境的决议，关于自然人流动问题谈判的决议，关于金融服务的决议，关于海运服务谈判的决议，对基础电信谈判的决议，有关专家服务的决议共八项部长会议决议和有关金融服务承诺的谅解书协议。

（4）在WTO成立后的后续谈判过程中所达成的三项协议。

即《全球金融服务协议》《全球基础电信协议》和《信息技术产品协议》三项协议。

5.2.3　GATS规定WTO成员可援引的例外

灵活性是GATS的特征之一，主要表现为例外条款的规定，包括以下几项。

1. 紧急保障措施

GATS第10条规定了紧急保障措施。主要指WTO成员在由于没有预见到的变化，或由于某一具体承诺而使某一服务进口数量太大，以至于对本国的服务提供者造成严重损害或产生严重损害的威胁时，可以部分或全部地中止此承诺以减缓或消除损害。但本条仅为初步规范，只对各成员方采取紧急保障措施进行谈判的期限提出了要求。

2. 为保障国际收支平衡的例外条款

GATS第12条规定了保障收支平衡的例外。允许WTO成员在其国际收支严重失调和对外财政困难或因此受到威胁的情况下，就其做出具体承诺开放市场的服务贸易采取限制性措施，或对与这种服务贸易有关的支付或货币转移做出限制，尤其对金融地位比较脆弱的发展中国家，为实现其发展目标而维持其外汇储备的要求给予充分的考虑。但这些限制措施应满足以下条件：①不应在成员方之间造成歧视；②与国际货币基金组织协议一致；③应避免对任何其他成员方的贸易、经济和财政方面的利益造成不必要的损害；④不超过为解决收支困难而必要的程度；⑤应当随着国际收支状况的好转逐步取消限制措施。

各成员方援用保障国际收支平衡这一例外对服务贸易进行限制，应符合以下程序要求：①立即通知服务贸易理事会；②迅速与国际收支平衡限制委员会进行磋商，以便其审查限制措施是否符合上述要求；③WTO部长会议应建立定期协商程序，对有关成员方的国际收支状况和限制措施进行评估，以便向有关成员方提供建议；④如该成员方不是国际货币基金组织的成员，但愿意适用本条的规定，则部长会议应建立必要的审查和其他程序。

另外，在决定此类限制的影响时，成员方应对他们的经济或发展计划较为重要的服务给予优先考虑，但不得为维持和保护某一特定部门的利益而采取这项措施。

3. 政府采购与补贴

政府采购是各国在货物贸易和服务贸易中一种较为普遍的行为，也是一种可能阻碍贸



易自由化的做法。GATS第13条规定，原则上该协定有关国民待遇和市场准入的各项规则不适用于成员方涉及政府采购的法律、规章和要求；不过政府采购只能是为政府的目的，用于商业转卖或服务提供中商业销售的政府采购不在其内。此外，第13条还规定，成员方应在世界贸易组织协定生效之日起两年内就服务贸易协定中的政府采购问题进行多边谈判。

如同政府采购一样，各国特别是发展中国家都有服务补贴的做法。正如GATS第15条所指出的"各成员方承认，在一定情况下，补贴会对服务贸易产生扭曲效果"。为此，各成员方应举行谈判来制定必要的多边纪律，以避免这种贸易扭曲效果。这类谈判还应针对反补贴程序的适当性问题，应承认补贴对发展中成员方在其发展计划中的作用，应灵活考虑成员方特别是发展中成员方的需要。为使谈判顺利进行，成员方应交换有关各自为其国内服务提供者提供补贴的情况，当某一成员方认为它受到另一成员方所采取的补贴的不利影响时，可请求后者就此事项进行协商，此项请求应给予同情的考虑。

4. 一般例外和安全例外

GATS第14条规定的一般例外和安全例外条款的基本内容源于《关税与贸易总协定》，同时也是WTO几乎所有多边协定的一般规定。总协定允许成员方出现以下原因对服务贸易采取必要的限制措施：为维护公共道德或维持公共秩序；为保护人类、动植物的生命和健康；为防止欺诈与假冒行为或处理合同的违约事情；保护个人隐私和有关个人资料的处理与扩散，以及保护个人记录和账户的秘密及安全问题，不得要求任何成员方提供公开后会使其基本安全利益遭受不利的资料；不得阻止任何成员为保护其基本安全利益而有必要采取的行动，如直接或间接地为军事设施提供的服务；有关裂变、聚变材料或提炼这些材料的服务；在战时或国际关系中其他紧急情况期间采取的行为；不阻止任何成员为履行联合国宪章下的维护国际和平与安全的义务而采取的行动。

除此之外，GATS还有两款关于征税问题的例外。它规定，为确保公正、有效地对其他成员方的服务和服务提供者征收直接税（包括所得税和资本税等）而实施差别待遇不作为违反国民待遇对待；一成员方因避免双重征税而实施差别待遇不作为违反最惠国待遇对待。

5.2.4 GATS的重要意义

GATS的制定是关贸总协定成立以来在推动世界自由贸易问题上的一个重大突破，它将服务贸易纳入多边贸易体制，使多边贸易体制更加完善，将对全球服务贸易的发展产生重大影响。首先，它是国际服务贸易迈向自由化的重要里程碑。在GATS签订之前，国际贸易自由化主要集中于商品（货物）领域，对服务贸易的自由化一直没有统一的规范。GATS的诞生为服务贸易的自由化第一次提供了制度上的保障。其次，GATS对发展中国家给予了适当的照顾。GATS有不少条文专门针对发展中国家。这些条文为发展中国家提高对国际服务贸易的参与度、增强服务业的竞争力、扩大服务贸易出口提供了优惠，特别是在最惠国待遇、国民待遇、透明度、市场准入、逐步自由化、经济技术援助等方面，都对发展中国家做出了照顾性的特别规定。最后，还有利于促进各国在服务贸易方面的合作与交流。GATS使各成员方从对服务贸易的保护转向逐渐开放，并倾向于不断加强合作与交流。特别是在透明

度条款和发展中国家更多参与条款中关于提供信息、建立联系点的规定，更有利于各成员方在服务贸易领域的信息交流与技术合作。另外，定期谈判制度的建立，也为成员方提供了不断磋商和对话的机制和机会，使各成员方更倾向于采取积极合作的态度。

5.3 国际技术贸易

5.3.1 国际技术贸易的概念

技术主要是指3项内容：①产品的制造方法，即采用的工艺或提供的服务或技能。②技术情报，又称技术信息。③设计、安装、开办、维修或管理工厂或工商业的专门知识或服务等。作为人类智力劳动的产物，技术也是经济物品，与其他经济物品一样也可以转让。国家间的技术转让包括两种类型：非商业性的技术转让和商业性的技术转让。前者为无偿技术转让，包括政府及民间机构之间的技术援助、技术交流等方式；后者为有偿技术转让，指政府机构或企业间以盈利为目的进行的技术转让，主要通过经济合作和贸易两种方式进行。以经济合作方式进行的技术转让是指一方以技术作为股本与另一方进行的合资或合作，而以贸易方式进行的国际技术转让就是国际技术贸易。

具体而言，国际技术贸易是指不同国家的企业、经济组织或个人之间，按一般商业条件转让技术使用权的贸易行为，是国际贸易的重要组成部分。《中华人民共和国对外贸易法》明确规定，国际技术贸易是与货物贸易、服务贸易相并列的一种贸易方式。

国际技术贸易的内容（标的）主要包括3种：①专利，②商标，③专有技术。

5.3.2 国际技术贸易的特征

与国际货物贸易相比，国际技术贸易的特征见表5-2：

表5-2 国际技术贸易与国际货物贸易的比较

比较项目	国际技术贸易	国际货物贸易
贸易对象	无形商品（知识）	有形商品（货物）
转让的权利	使用权	所有权
价格的确定	受让方的经济效益和研发费用	成本、费用、利润和供求关系
履约时间	较长	较短
涉及问题	复杂	简单
政府干预程度	较大	较小

5.3.3 国际技术贸易的类型

1. 许可贸易

许可贸易是国际技术贸易的主要方式，又称许可证贸易，是指专利权人、商标所有人或专有技术所有人作为技术许可方，将某项技术使用权通过签订的许可合同转让给被许可人，

允许被许可方使用许可方拥有的该项技术，制造和销售产品，并由被许可方向许可方支付一定数额的报酬。

从许可贸易的对象看，许可贸易包括专利许可、商标许可、专有许可和混合许可。混合许可指专利许可、商标许可和专有许可中的两种或两种以上的组合。

根据授权性质的不同，许可贸易可以分为5种，其特点和区别见表5-3。

表5-3 许可贸易的种类

许可种类	授权性质	使用地域范围
普通许可	许可方保留使用权并可再转让给第三方	合同规定地域
排他许可	许可方保留使用权但不再转让给第三方	合同规定地域
独占许可	被许可方拥有独占的使用权	合同规定地域
分许可	被许可方可将技术使用权转让给第三方	合同规定地域
交叉许可	相互交换技术使用权	合同规定地域

2. 技术咨询与服务

技术咨询与服务是掌握技术的一方向另一方就某一技术问题提供技术咨询或服务，接受咨询或服务的一方支付一定的咨询或服务费。技术咨询的内容很广泛，有项目的可行性研究、效益分析、工程设计、施工、监督、设备的订购、竣工验收等。我国《技术引进合同管理条例施行细则》把技术咨询服务的内容归纳为三类：①项目的可行性研究或者工程设计；②雇用地质勘探队或者工程队提供技术服务；③就企业技术改造、生产工艺或者产品设计的改进和质量控制、企业管理提供服务或咨询。

有时技术咨询服务与许可贸易结合起来进行，在许可贸易中专列一条技术服务与协助条款，由许可方向被许可方提供技术服务。

3. 工程承包

又称交钥匙工程，是工程所有人委托工程承包人承诺按规定条件包干完成某项任务，完成后交付给工程所有人。通常工程承包人要求承担工程设计、土建施工，提供机器设备、负责安装，提供原材料、技术，培训人员，提供投产试车及质量管理全过程的设备和技术。工程承包是一种综合性的国际经济技术合作的方式，其中包含大量的技术转让内容，是国际技术贸易的一种常见方式。当然，如果某个工程承包项目只是一个劳务合作并伴随着货物买卖，如建筑材料，并不包含技术转让内容，则不属于国际技术贸易的范畴。

4. 合作生产

合作生产是指不同国家之间两个以上的当事人，根据所签定的合同相互配合、共同合作生产某种产品，或合作研究某个项目，或联合设计某种产品的一种经济合作和技术转让相结合的形式。包括共同制订生产计划、转让生产技术、双方人员共同研制以及相互提供零部件等。合作生产作为一种技术转让的方式，可使双方发挥各自技术优势。通常在合作生产中，由技术较强的一方提供生产该产品的技术，另一方按技术生产出符合标准的产品。合作生产中所需要的原材料、加工设备、劳务等，都按国际市场价格计算成本，互相结算。

5. 补偿贸易

补偿贸易是指贸易的一方向另一方提供技术、机器设备、原材料、技术服务等，在一段时间内，由另一方用进口的技术、设备和原材料所生产的产品，或所得的利益进行偿还的一种贸易方式。显然，补偿贸易带动着两种内容不同的贸易：技术贸易和货物贸易。

6. 与设备相结合的技术贸易

一般来说，技术贸易的内容主要是非物质形态的知识，但在实际业务中，购买成套设备或整条生产线时，往往带有技术上的引进。因此，设备与技术结合在一起的贸易也属于技术贸易的一种类型。

5.3.4　国际技术贸易的发展

1. 当代国际技术贸易发展的新趋势

第二次世界大战后，技术进入高速发展阶段，国际技术贸易也得到了空前的发展。从全世界范围来看，主要表现在以下几个方面。

（1）贸易规模迅速扩大。全球技术贸易总额，20 世纪 50 年代中期为 5 亿～6 亿美元，1985 年为 500 亿美元，1990 年为 1 200 亿美元，1995 年为 2 600 亿美元，到 2000 年激增至 5 000 亿美元，2003 年越过万亿美元大关，平均每 5 年翻一番，其增长速度不仅快于货物贸易，也快于一般服务贸易。

（2）贸易主要在发达国家间进行。目前，美国、欧盟和日本是国际技术贸易的主要市场，西方发达国家占了世界技术贸易总额的 80%左右，其中美国一家占比达 25%。

（3）跨国公司控制了绝大部分国际技术贸易。

（4）国际技术贸易结构在调整。其表现为：①国际技术贸易在向信息技术等软技术倾斜；②高新技术贸易逐渐繁荣，以电子技术、生物工程新材料为主的高新技术产品自 20 世纪 90 年代以来逐渐成为国际技术贸易的重要对象；③环境技术贸易逐渐兴起。

2. 战后国际技术贸易迅速发展的原因

（1）科技进步是推动国际技术贸易迅速发展的原动力。

（2）跨国公司的兴起是促使国际技术贸易迅速发展的重要原因。

（3）技术输出国可以通过技术输出获得很大的经济利益，促使技术拥有者对技术贸易持积极态度。尤其是在技术进步速度加快、产品生命周期缩短的情况下，通过技术输出可以延长技术的生命周期。另外，对发达国家而言，凭借其技术优势，发展技术出口贸易还可以带来可观的外汇收入，弥补货物贸易的逆差。

（4）对技术进口国而言，引进技术有利于加速国内经济和科技发展。从国外引进技术的有利之处表现在：一是可以节省研发费用；二是可以节省掌握先进技术的时间，不必重复别人已经做过的工作；三是可以提高国内生产力，提高劳动生产率，增强出口竞争力；四是对引进的先进技术进行消化吸收可以推动本国的技术进步，培养和壮大技术力量，提高自主研发能力。

3. 对国际贸易中知识产权的保护

随着科技的高度发展，智力成果的国际市场不断扩大。国际贸易（包括国际技术贸易）



中侵犯知识产权的行为开始泛滥，严重侵害了知识产权拥有人的权益。对知识产权进行国际保护，已经成了国际社会的普遍要求。对知识产权的保护，包括国家单边保护和国际保护。

(1) 知识产权的国家单边保护。

世界各国，尤其是科技发达的发达国家往往通过知识产权法律对知识产权进行自我保护，其中美国的做法十分突出。具体而言，美国的国家单边保护主要通过两个法律条款进行：第一是“337条款”。美国《1930年关税法》中的第337条款也称为“不公平贸易做法”条款，旨在对一切形式的对知识产权的不公平进口做法提供法律上的救济与保护。这些不公平进口包括，专利权受到侵害；商标权受到侵害；著作权受到侵害；擅自使用贸易机密；盗用商品外观；冒充真货；错误广告；伪标产品来源；灰色市场进口；违反反托拉斯法；贬抑对方产品和贸易诽谤。该条款允许知识产权所有人向美国国际贸易委员会提出申请，为被上述侵害行为提供法律补救。如美国国际贸易委员会经过调查，确定进口产品侵犯了美国现有的或正在建立过程中的有效专利，就可以发布“停止侵权令”或“禁止进口令”。只要该专利、商标权、版权或IC芯片登记权仍然有效，禁止令也将保持其效力。337条款在关贸总协定乌拉圭回合后进行了修改，仍然在执行。第二是“特殊301条款”。根据该条款的规定，美国贸易代表署应确定哪些国家剥夺知识产权，未能保护美国公民“公正与平等地进入其市场的机会”，并在其中确定出重点国家，以便对其进行报复。

(2) 知识产权的国际保护。

一个多世纪以来，在WTO及其前身等国际组织的领导下，国际社会积极制定国际规则，为知识产权提供保护。这些国际规则包括《世界知识产权组织公约》《巴黎公约》《马德里协定》《马德里议定书》等一系列国际公约。

5.4 《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPS) 简介

5.4.1 TRIPS的产生

20世纪80年代以来，世界贸易进入了持续高速增长时期。越来越多的国家认识到，促进本国出口贸易的增长，对于本国的经济增长和就业是至关重要的。以美国为代表的货物贸易逆差国认为，加强知识产权保护，不仅可以通过知识产权的转让和许可促进无形贸易的增长，而且可以打击冒牌产品和盗版商品，使附有知识产权的美国产品的出口大幅度增长，从而扭转货物贸易的逆差。同时，原有的知识产权公约已经不能适应国际贸易发展的需要了。在这样的背景下，在美欧等发达国家的强烈坚持下，知识产权的保护问题进入了关贸总协定乌拉圭回合的议题。1993年乌拉圭回合结束时正式签署了《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPS)，1995年1月开始生效。

TRIPS是对近两个世纪以来国际知识产权保护制度的总结和发展，第一次把国际贸易问题与知识产权联系在一起。

5.4.2 TRIPS的主要内容

1. 目标及基本原则

TRIPS的基本目标是：加强关贸总协定及其基本原则的作用，给知识产权以必要而不

过分的保护，并充分考虑发展中国家的具体发展阶段及其必要的差别待遇，从而推动国际贸易的发展。

关贸总协定中的最惠国待遇原则和国民待遇原则也是TRIPS所确认的基本原则。另外，TRIPS还要求，成员方在实施TRIPS的规定时，不得有损于成员方依照《巴黎公约》《伯尔尼公约》《罗马公约》和《集成电路知识产权条约》等已经承担的义务。

2. 知识产权的范围与标准

TRIPS所界定的知识产权范围包括以下8个方面。

（1）版权及有关权利。主要内容：缔约方给予作者的经济权利应与《伯尔尼公约》所特别准予的权利相一致；对计算机程序，无论是源码或目标码，将根据《伯尔尼公约》作为文字产品予以版权保护；计算机程序与电影作品的作者及其继承人有权准许或禁止其原著被商业性出租或复制。

（2）商标权。主要内容：商标权基于注册或使用而取得；注册商标的所有人拥有独占权；驰名商标应受到特别的保护；商标的首次注册及各次续展注册的保护期均不得少于7年；商标的续展注册次数没有限制。

（3）地理标志。主要内容：禁止在贸易中使用假冒原产地的商标标志；成员方应对地理标志提供保护，包括对含有虚假地理标志的商标拒绝注册或宣布注册无效。

（4）工业品外观设计。主要内容：缔约方应对工业品外观设计提供保护，受保护的工业设计的所有者，有权阻止第三方为商业目的未经所有人同意而生产、销售或进口工业设计产权的标的物；工业品外观设计的保护期限应不少于10年。

（5）专利权。主要内容：专利权是授予发明创造的，无论是产品还是工艺，包括所有的技术领域；基于保护人类、动物、植物生命或基于国家安全、公众利益、环境保护等理由，可不授予专利权；专利所有人享有专有权；专利权所有人有权转让和继承该项专利。

（6）集成电路布图设计。主要内容：缔约方应禁止为商业目的的进口、销售或以其他方式发行含有受保护的布图设计的集成电路或含有上述集成电路的物品。

（7）商业秘密。主要内容：商业秘密具有实际的或潜在的商业价值，而且权利人已采取合理措施保护其机密性的信息；除非基于公共利益的考虑，缔约方应在其国内立法中为厂商的商业秘密提供保护。

（8）许可合同中的限制性条款。主要内容：缔约方一致认为，一些限制竞争的有关知识产权的许可合同或条件对贸易起阻碍作用，且妨碍了技术的转让与传播；允许缔约方在其立法实践中限制构成滥用知识产权，对有关市场的竞争形成负效应的许可合同或条件。

3. 知识产权的保护

TRIPS规定，缔约方应保证其国内法中规定的有效及适当的实施程序，以禁止对受本协定保护的知识产权的侵权行为，包括采用有效及时的补救措施来阻止或防止侵权行为。为了及时制止侵权行为，TRIPS还规定了法院可以采取必要的形式性措施。TRIPS还规定，对知识产权的故意或过失侵权行为，知识产权所有人有权就其所受损害对侵权人索偿。

5.4.3　TRIPS对发展中国家的影响

TRIPS对发展中国家有利也有弊。不利的是严厉的知识产权保护制度阻碍了发展中国

家模仿、借鉴发达国家先进技术，使得发展中国家的“后发优势”难以发挥出来，导致发展中国家与发达国家的经济技术发展水平的差距越来越大；另外，受知识产权保护的价格昂贵的高新技术产品和药品等，对原本比较贫穷落后的发展中国家而言，无疑是雪上加霜。有利的是严厉的知识产权保护在一定程度上促使发展中国家痛下决心，依靠自己的力量搞研发，搞技术创新，并形成尊重知识、重视创新的良好社会氛围；另外，完善的知识产权保护法律制度将有助于发展中国家改善投资环境，增强对外资尤其是对高新技术的外资的吸引力，从而促进本国经济技术的发展，缩小与发达国家的差距。

所以，TRIPS 的签订以及对知识产权保护的加强，从短期来看，对发展中国家的经济技术发展并非有利；但从长远来看，随着经济全球化趋势的发展，严格的国际知识产权保护已经成为历史的必然，发展中国家也应顺应历史潮流，最终也会从知识产权保护中获益。



本章小结

本章首先介绍了国际服务贸易的概念、特征、类型和发展趋势，简单介绍了 GATS。然后介绍了国际技术贸易的概念、特征、类型与发展趋势，简单介绍了 TRIPS。



背景知识

国际技术贸易的国际规定

在国际技术贸易实践中，技术出口方往往凭借其技术优势地位，迫使技术引进方接受种种不公平的限制条件，这种现象在国际上逐渐普遍化而成为国际技术贸易中的限制性商业惯例。显然，这种限制性商业惯例阻碍着国际技术贸易的发展。为此，许多发展中国家要求联合国主持制定一项国际性的技术转让条例。

1978 年 10 月，联合国大会委托联合国贸易与发展会议负责起草《国际技术转让行动守则》(以下简称《守则》)，此后经多次修改。《守则》草案规定，国际技术贸易交易各方的谈判地位应均衡，任何一方不应滥用其优势地位，特别是涉及发展中国家的技术转让，从而达成彼此满意的协定。《守则》还规定了技术转让当事各方应避免在合同中采用的 20 条限制性惯例。但代表技术转让方利益的一些发达国家千方百计想使限制性惯例在《守则》中合法化，而以 77 国集团为首的发展中国家为维护技术引进方的利益而与发达国家进行了针锋相对的斗争，终因双方分歧太大导致该守则未能通过。但《守则》草案总结了国际技术转让的一些做法，提出了技术转让的普遍遵守的原则，在国际上有较广泛的基础，对指导国际技术转让、建立良好的国际技术转让新秩序有重要的意义。



习　题

1. 单选题

(1) 外资银行来华设立分支机构属于国际服务贸易中的（　　）。

A. 过境交付　　B. 商业存在　　C. 自然人移动　　D. 境外消费

(2) 烦琐的出入境手续属于国际服务贸易壁垒中的（　　）。

A. 产品移动壁垒　　B. 资本移动壁垒
C. 人员移动壁垒　　D. 开业权壁垒
(3) 去国外旅游属于国际服务贸易中的（　　）。
A. 过境交付　　B. 商业存在　　C. 自然人移动　　D. 境外消费
(4) 下列不属于国际服务贸易特征的是（　　）。
A. 消费过程的国际性　　B. 贸易主体的多重性
C. 营销管理的复杂性　　D. 保护方式的公开性
(5) 许可方可以保留技术的使用权但不能再将该技术使用权转让给第三方的是（　　）。
A. 普通许可　　B. 分许可　　C. 独占许可　　D. 排他许可

2. 多选题

(1) 国际服务贸易壁垒包括（　　）。
A. 产品移动壁垒　　B. 资本移动壁垒
C. 人员移动壁垒　　D. 开业权壁垒
(2) 国际技术贸易的类型包括（　　）。
A. 许可贸易　　B. 技术咨询　　C. 交钥匙工程　　D. 合作生产
(3) 国际技术贸易的标的包括（　　）。
A. 专利　　B. 商标　　C. 专有技术　　D. 技术诀窍

3. 简答题

(1) 相对国际货物贸易而言，国际服务贸易有哪些特征?
(2) 国际技术贸易有哪些特征?
(3) 为什么会产生服务贸易壁垒?
(4) 服务贸易壁垒是以什么形式存在的?

4. 论述题

(1) 论述当代国际服务贸易发展的新趋势及其对我国发展服务贸易的启示。
(2) 论述第二次世界大战后国际服务贸易迅速发展的原因。

5. 案例分析

(1) 根据案例5-1所提供的资料，试分析：

① 环球嘉年华的服务贸易提供方式属于GATS规定的4种提供方式中的哪一种? 为什么?

② 环球嘉年华“不停迁徙、时时创新”的经营模式与迪士尼的固定“主题公园”的经营模式相比，各有什么优势和劣势? 哪种模式更有可能成为将来游乐业经营的主要趋势?

③ 环球嘉年华在经营方式上有哪些地方值得我国娱乐业借鉴和学习?

分析案例5-1

国际文化娱乐服务业的一朵“奇葩”——环球嘉年华

(1) 环球嘉年华的由来。环球嘉年华成立于2001年5月，被誉为是除迪士尼和环球影城之外的世界第三大娱乐品牌。作为世界上最大的巡回移动式游乐场，其运营方式不同于迪士尼和环球影城。环球嘉年华的经营地是向当地政府租借使用的，使用期限即为活动时间，



大致在1～2个月之间。环球嘉年华的创始人之一、公司董事斯迪文斯（Billy Stevens）是英国娱乐集会（Funfair）第六代传人。娱乐集会是一种短期的、小型的移动游乐园活动。大约10年前，随着欧洲经济的低迷，在欧洲运营中的中小游乐园企业开始大量倒闭。斯迪文斯发现其主要原因是服务产品相似，经营模式雷同。于是，他开始把眼光投向海外，找寻欧洲以外的发展机会。没有搞烦琐的市场调查，也没有对全球经济和区域经济进行严谨的专业分析。他表示，追逐繁荣，是他们家族代代相传的基因。10年来，斯迪文斯先后在新加坡、菲律宾、马来西亚、迪拜、匈牙利等地成立了11个分公司。之后，劳德斯（Hans Lodders）的加入，给斯迪文斯家族产业注入了新的生机，彻底解决了其生存问题。劳德斯早在1977年就到了香港，在香港工作生活了20多年，目睹了香港的繁荣和中国内地实行改革开放政策后的迅速崛起。退休后，极具商业头脑的劳德斯开始考虑如何继续搭乘亚洲经济发展这趟快车，与斯迪文斯追逐繁荣的想法是一拍即合。2001年5月，劳德斯和斯迪文斯共同投资注册成立了香港汇翔有限公司，开始运作环球嘉年华。

（2）环球嘉年华的经营奥秘。环球嘉年华的成功奥秘在于：不停迁移，不断更新游艺设施，以保持人们的新鲜感。新鲜感和有限的时间，可以获得最高的单位时间客流量。基于消费边际效用递减规律，嘉年华只购买少量如摩天轮、旋转木马之类经典的娱乐设备，而不断租借更换新式娱乐设备，使人们在游玩中获得的新鲜感一直保持在很高水平。此外，为了保持住人们对嘉年华的新鲜感，环球嘉年华总会在高潮的时候收拾行囊，把所有的游艺设备迁移到另一个城市，无论当地的人们对这些惊呼狂叫的游戏是多么喜爱和恋恋不舍。

（3）在这么短的时间内，面对这么一大笔不能逐步摊销的成本，环球嘉年华是如何取得赢利的呢？在上海环球嘉年华近5万平方米的场地中，所能看到的世界级游艺设备只有三四个，加上旋转木马、儿童滑梯等游艺设备，也不超过20个。面对每天数万人的流量（现场经常出现玩一个项目要排队2小时），可以想象环球嘉年华靠这些硬设备赚到的钱，实在是有限的。实际上，与其说环球嘉年华是经营游乐园的高手，倒不如说是售卖毛绒玩具的天才。环球嘉年华向迪士尼公司购买毛绒玩具的版权，自己寻找合作制造商来生产毛绒玩具。在灯光和音乐的配合下，工作人员的欢呼声和中奖游客的尖叫声使得所有游客都忘记了毛绒玩具的成本和自己为之付出的金钱之间的不对称性。绝大多数人在付出了数百元的代价后，所得奖品的成本往往只有几十元。可以肯定的是，环球嘉年华的“软游艺”和“硬游艺”，无论从现金流还是从利润率来看，都是以“软游艺”为主。所以，环球嘉年华目前的商业模式是通过奇特的“硬游艺”项目吸引游客，通过高价售卖毛绒玩具获取大部分利润。

（4）环球嘉年华的启示。21世纪全球文化产业的竞争日益激烈，传统娱乐业将逐步让位于现代智慧娱乐业。文化娱乐业作为新产业结构的亮点之一，将成为最具经济增长潜力的行业。作为“政府推动、政策引导、社会参与、企业为主、市场运作”的一个成功模式，环球嘉年华繁荣了国际文化娱乐服务业，对我国娱乐业发展也不无启迪：嘉年华本身之所以具有强大吸引力，得益于不停迁徙与时时创新的经营理念，以“硬游艺”吸引游客、“软游艺”获取利润的经营方法也是精确分析游客心理感受而把握得恰到好处的经营模式。随着我国服务业的对外开放，国际上众多的文化娱乐企业也会进入我国，不仅带给国人新式娱乐体验，而且可以带来一些先进的文化娱乐产业经营模式和理念，在一定程度上促进我国服务业和国民经济的发展。

资料来源：吴彦，李晓明．环球嘉年华的成功奥秘：不停迁徙、时时创新［J］．上海商

业，2004（1）.

（2）根据案例 5－2 所提供的资料，试分析：

① 国际服务贸易的自由化在多大程度上有利于印度软件产业的兴起？后者对前者是否也有一定的推动作用？

② 国际服务贸易的自由化对服务进口国、出口国各有什么利益？

③ 当前国际服务贸易中还存在许多壁垒，包括印度在内的许多发展中国家在服务出口时应怎样面对呢？

分析案例 5－2

印度软件产业的服务出口

（1）印度软件产业及其服务出口的快速发展。印度作为一个文盲率很高、相对贫穷的国家，人们很难想象它有能力建立起像电脑软件这样的高技术主体产业。然而，仅仅十几年，印度软件产业从不引人注意到成为全球软件行业的一支重要力量，使所有怀疑者深感震惊。在 1992—1997 年间，印度软件公司的销售综合增长率达到每年 53％。1992 年，该产业销售总额 3.88 亿美元，到 1997 年销售额达到 18 亿多美元。1997 年年底，印度有 760 多个软件公司，雇用了 16 万名软件工程师，是世界上第三大软件人才集中地区。印度软件公司的销售增长主要源于出口增长，印度已成为仅次于美国的软件出口大国。据印度电子部和印度电子与计算机软件出口促进理事会公布的数字，1980 年印度软件出口额（包括服务）为 400 万美元，到 1997 年软件出口额（包括服务）达到 18.13 亿美元。许多外国软件公司正加大在印度投资软件开发经营，包括微软、IBM、甲骨文（Oracle）等美国著名的软件公司。

（2）印度软件业的发展条件。①虽然印度普遍教育水平低，但印度的中产阶级大多受过很好的教育，它的最高教育机构是世界级的，而且印度一直很重视工程学。从国际视角来看，一个有利因素是英语已成为印度大多数中产阶级的工作语言。②另外还有工资率因素，美国入门级编程员年收入可达 7 万美元；相比之下，印度的入门级编程员年薪为 5 000 美元，按国际标准非常低，但按印度工资标准已很高。尽管印度程序编制员的工资在快速上升，但其生产率上升更快，1992 年印度每个软件工程师生产率约为 2.1 万美元，至 1996 年已上升到 4.5 万美元。许多印度软件企业感到他们已接近软件开发实现规模经济所要求的大量需求的关键阶段，并在全球重要的合作伙伴和客户心目中取得了合法的正统地位。③政策的大力支持和正确引导。早在 20 世纪 80 年代中期，印度总理拉吉夫·甘地就强调：要把电子工业视为“国家的神经”，要“用电子和教育把印度带入 21 世纪”。为此，甘地政府制定了《计算机软件出口、软件发展和培训的政策》，此后又陆续推出了一系列放宽许可证、降低进口税的政策。从 20 世纪 80 年代开始，印度电子部软件发展局每年就有一笔专款用于开拓国际市场。除促进软件出口外，印度政府还通过兴建一批软件技术园来带动全国软件产业的发展，通过创造良好的投资环境来吸引更多的外国公司来印度投资。④卫星通信消除了与外国客户做生意的距离障碍。因为软件是一连串的 0 与 1 的电子信号，能以光速传递至世界任何地方而不必考虑运输成本。印度的地理位置使其与欧美企业合作往往可以占有时区的优势，印度公司正利用迅速扩大的国际市场寻求外来的软件服务市场，包括远距离维修市场，印度工程师能够在欧美公司用户睡觉时清除软件病毒、升级系统或整夜加工数据资料。⑤印

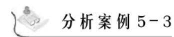


度软件服务业出口具有的潜在利益的推动。

(3) 印度软件业服务出口的启示。印度从原先的工业化缓慢落后的内向型发展模式转向以软件业出口为增长点的外向型发展模式，为发展中国家成功发展信息产业做出了表率。但是印度软件产业的服务出口这个案例也有一些值得注意的因素：不能想当然地认为其他国家的贸易政策将变得越来越自由，特别是在人员流动方面。20世纪90年代初期，美国政府规定外国工作者需取得临时工作签证（H1-B签证），并把一年内发放的签证数限制在65 000个，这导致印度公司提供的自然人移动相对下降；到90年代末，为了应对美国信息技术部门日趋严重的劳动力短缺，才将1999年和2000年的年均签证上限增加到115 000个。

资料来源：林珏．国际贸易案例集［M］．上海：上海财经大学出版社，2001.

(3) 试结合表5-4，对2014年中国服务贸易的结构作简要分析。



分析案例5-3

表5-4　2014年中国服务贸易出口、进口分项目表

商品构成	出口			进口		
	金额/亿美元	比上年增减/%	占比/%	金额/亿美元	比上年增减/%	占比/%
总计	2 222.1	7.6	100.0	3 821.3	15.8	100.0
运输	383.0	1.7	17.7	962.0	2.0	25.2
旅游	569.1	10.2	25.6	1 648.0	28.2	43.1
通信服务	18.1	8.9	0.8	23.0	40.7	0.6
建筑服务	154.2	44.6	7.1	49.3	26.7	1.3
保险服务	45.6	14.1	2.1	225.0	1.8	5.9
金融服务	46.0	57.8	2.1	55.0	61.0	1.4
计算机和信息服务	183.6	19.0	8.5	85.0	42.0	2.2
专有权利使用费和特许费	6.3	−29.4	0.3	226.0	7.4	5.9
咨询	429.0	5.8	19.8	263.0	11.5	6.9
广告、宣传	50.0	1.9	2.3	38.0	21.2	1.0
电影、音像	1.8	22.3	0.1	9.0	15.0	0.2
其他商业服务	335.4	−7.1	15.5	238.0	19.0	6.2

资料来源：中国商务部服务贸易司 http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/index.shtml?method=view&id=2849300 遵循WTO服务贸易的定义，不含政府服务。该分类不同于《国际服务贸易统计监测制度》2016年12月修订版。